

John Labatt Annual Report 1978



FIRST QUARTER

REPORT TO SHAREHOLDERS

The company's results in the first quarter were satisfactory. Gross sales were \$252,854,000 an increase of 2.6 per cent over the same period last year. Net earnings increased 12.7 per cent to \$10,544,000 versus \$9,359,000 a year ago. Net earnings per common share on a fully diluted basis, were 78c compared to 70c last year an increase of 11.4 per cent.

These results do not include the effect of the inventory tax credit announced by the Federal Government in its recent budget, as the legislation has yet to be passed. Sales and earnings were reduced by an industry wide strike by employees of Quebec flour mills against an AIB wage rollback. The strike, which began on February 2, 1977 ended on July 26, 1977, closed Ogilvie's Montreal flour mill reducing earnings at the Flour division and adversely affecting operations at IGP and Catelli. The highlights of the company's otherwise good performance are as follows:

BREWING GROUP

Sales and profit increased reflecting market share advances, moderately improved industry volume and a satisfactory cost-price relationship. Labatt's national market share advanced to 39.0 per cent, a new high and a 0.3 percentage point increase over the same period last year. Labatt volume increased by 1.7 per cent compared to a moderate gain by the industry of 0.9 per cent during the first quarter.

On August 26, 1977 the company announced the acquisition of a competitor's brewing facilities in Waterloo, Ontario. This acquisition will give Labatt needed capacity to serve both domestic and export markets.

Industry sales are expected to maintain a positive growth rate throughout fiscal 1978. The company is confident that Labatt brands can continue to outperform the industry.

CONSUMER PRODUCTS GROUP

The Group continued the improved performance reported in the last fiscal year. Catelli continued improvement in sales and profit. Sales showed good growth in all product lines except for flour which was affected by the flour mill strike.

Food Services continued to show good sales and profit growth in the United States and in Canada. Parnell had a satisfactory quarter.

Laura Second operations remained under pressure from continuing high cocoa costs, however, results were better than the same period last year.

Sales at Chateau-Gai increased moderately in the United States and in Canada. Parnell had a satisfactory quarter.

In fiscal 1978 the Group is expected to show continued improvement with major contributions anticipated from Food Service operations and Catelli.

AGRI PRODUCTS GROUP

In the first quarter Group earnings declined because of the flour mill strike.

Earnings at the Flour division were significantly reduced. The strike resulted in lower flour sales, and increased costs of meeting certain sales commitments. The outlook for the balance of 1978 is favourable.

Earnings at IGP continued the turnaround which began last year even though the strike forced the division to import flour at higher cost.

Withdrawal from conventional dry feed activities was completed with the sale of the remainder of this business concluded during the quarter.

Ault had higher earnings due mainly to new export business for baby food and whey powder.

In aggregate results of the Agri Group are expected to improve during the remainder of the year.

SECOND QUARTER

REPORT TO SHAREHOLDERS

Operating results reflect a continuation of improved performance.

- Gross sales at \$506,106,000 were 4.5 per cent over the same period last year.
- Net earnings increased 15.2 per cent to \$18,669,000 versus \$16,212,000 a year ago.
- Net earnings per common share on a fully diluted basis, were \$1.38 compared to \$1.22 last year an increase of 13.1 per cent.

These results do not include the effect of the inventory tax credit announced by the Federal Government in its March 31, 1977 budget, as the legislation has yet to be passed in its final form.

BREWING GROUP

Profit contribution increased reflecting both the maintenance of a satisfactory cost-price relationship and increased Labatt sales resulting from further market share advances and moderately improved industry performance. Labatt's national share of market advanced to 39.14 per cent, a new high and a 0.73 percentage point increase over the same period last year.

Sales volume increased by 2.6 per cent, well in excess of a moderate industry gain of 0.68 per cent in the six month period.

The brewing operations are expected to continue their strong performance during the fiscal year through continued market share growth and moderately favourable industry volume increases.

On August 26, 1977, the company announced the acquisition of a competitor's brewing facility in Waterloo, Ontario. This acquisition will give Labatt needed capacity to serve both domestic and export markets. The acquisition is included in the consolidated statement of changes in financial position under "Land, buildings and equipment".

CONSUMER PRODUCTS GROUP

The Group continues to improve its earnings. Catelli sales in all product lines were ahead of last year except for flour where shortages caused by the industry-wide strike at Quebec Flour Mills earlier in the year reduced sales volumes. Earnings were slightly lower than last year, reflecting the cost of launching the new Laura Second jams and marmalades in the Ontario market during the second quarter.

Operations at Laura Second improved slightly over last year although still affected by high cocoa costs. A number of new products have been recently launched including Nutchco's, a new confectionery product sold under the Smiles & Chuckles name.

Chateau-Gai provided a modest contribution to group earnings with a significant improvement in results, reflecting favourable pricing and increased consumer demand.

Laura Second operations remained under pressure from continuing high cocoa costs, however, results were better than the same period last year.

Sales at Chateau-Gai increased moderately in the United States and in Canada. Parnell had a satisfactory quarter.

In fiscal 1978 the Group is expected to show continued improvement with major contributions anticipated from Food Service operations and Catelli.

AGRI PRODUCTS GROUP

In the first quarter Group earnings declined because of the flour mill strike.

Earnings at the Flour division were significantly reduced. The strike resulted in lower flour sales, and increased costs of meeting certain sales commitments. The outlook for the balance of 1978 is favourable.

Earnings at IGP continued the turnaround which began last year even though the strike forced the division to import flour at higher cost.

Withdrawal from conventional dry feed activities was completed with the sale of the remainder of this business concluded during the quarter.

Ault had higher earnings due mainly to new export business for baby food and whey powder.

In aggregate results of the Agri Group are expected to improve during the remainder of the year.

THIRD QUARTER

REPORT TO SHAREHOLDERS

Your Company continued to make gains in sales and earnings:

- Gross sales increased by 6.4 per cent to \$755,899,000.
- Net earnings increased by 20.9 per cent to \$24,986,000.
- Net earnings per common share, fully diluted, increased by 18.5 per cent to \$1.86 from \$1.57 last year.

All three Groups contributed to these satisfactory results. Gains in the Brewing Group and the Consumer Products Group were relatively strong. Agri Products Group earnings, although improved over last year, were affected by the strike in Quebec flour mills in the first quarter of this fiscal year and by a loss in the Feed division.

In the nine months the 3 per cent inventory tax credit which became law in December 1977, amounted to \$920,000 or 6c per common share, on a fully diluted basis; of this amount \$307,000 or 2c per fully diluted common share is reflected in the third quarter's results. The impact for the fiscal year is anticipated to be \$1,200,000 or 8c per common share.

Third quarter results were satisfactory and further improved gains established in the first half of the fiscal year. Sales increased by 10.6 per cent to \$249,793,000. Net earnings increased from \$4,457,000 to \$5,704,000 and earnings per common share, fully diluted, increased from 35c to 44c.

In outlook for the fiscal year earnings trends set in the nine months are expected to continue.

BREWING GROUP

Earnings increased reflecting a satisfactory cost-price relationship and volume increases due to continued market share advances and a moderate improvement in industry sales.

Labatt's market share for the nine months increased 0.5 points to 39.1 per cent and therefore Labatt sales volume growth continued to outpace the brewing industry. In the nine months Labatt's sales rose by 2.5 per cent relative to a more moderate 1.2 per cent gain for the Canadian brewing industry.

In outlook for the current fiscal year it is expected that Brewing Group growth trends in volume, market share and earnings will continue.

CONSUMER PRODUCTS GROUP

Earnings increased significantly reflecting a profit turnaround at Chateau-Gai, a lower loss at Laura Second and profit increases from U.S. food service operations.

At Catelli sales revenue increased substantially, but earnings increased moderately due to the cost of introducing Laura Second jams and marmalades into Ontario and due to increased price competition.

Laura Second continued in a loss position. However, higher total sales volume and internal efficiencies contributed to a lower loss for the nine months. Chateau-Gai's profit turnaround in the first half of the year increased in the current quarter. Dry table wine sales increased substantially and efficiencies improved. During the quarter the division exercised its option to acquire Casabelle Wines of Penticton, British Columbia.

Parnell's earnings were flat due to higher food costs. In January, Parnell opened a second Great Canadian Soup Co. in downtown Toronto. Sales and earnings from U.S. food service operations were higher reflecting new business.

In the third quarter the Consumer Products Group continued throughout fiscal 1978 with improved results.

Due to a strong performance at Ault and P. Losses at the Feed division, our division results were slightly lower.

In the third quarter the Consumer Products Group continued throughout fiscal 1978 with improved results.

Due to a strong performance at Ault and P. Losses at the Feed division, our division results were slightly lower.

In the third quarter the Consumer Products Group continued throughout fiscal 1978 with improved results.

Due to a strong performance at Ault and P. Losses at the Feed division, our division results were slightly lower.

In the third quarter the Consumer Products Group continued throughout fiscal 1978 with improved results.

Due to a strong performance at Ault and P. Losses at the Feed division, our division results were slightly lower.

In the third quarter the Consumer Products Group continued throughout fiscal 1978 with improved results.

Due to a strong performance at Ault and P. Losses at the Feed division, our division results were slightly lower.

FOURTH QUARTER

REPORT TO SHAREHOLDERS

In 1978 your Company made substantial progress:
● Net earnings for the year were \$33,895,000 in 1978 compared to \$28,065,000 in 1977. Net earnings per common share, fully diluted, increased by 19.3 percent to \$2.53 from \$2.12 last year.

● Gross sales increased 8.1 percent to \$997,263,000 from \$922,194,000 a year ago.

● Results in all three Groups improved. Brewing and Consumer Products had the largest impact on the Company's profit increase. The improvement in the Agri Products Group earnings was less significant.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

● The inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8c per share for the year and \$280,000 or 2c for the quarter.

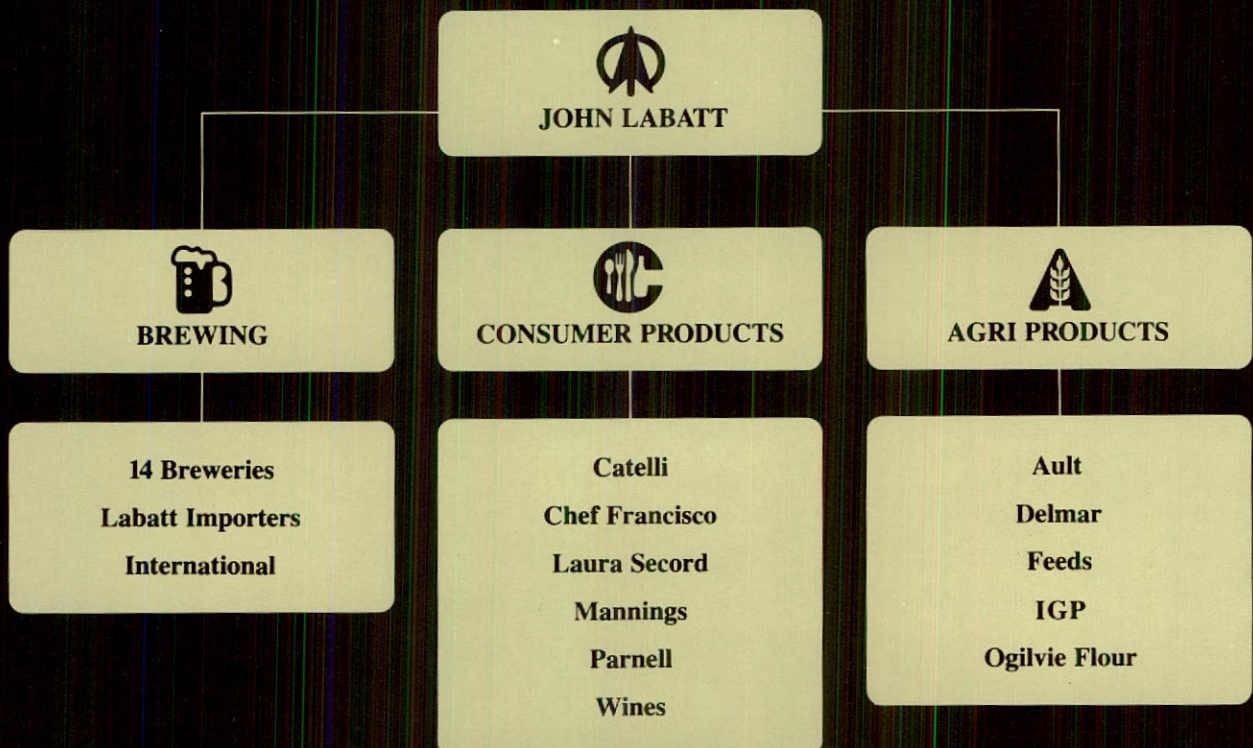
● During 1978 and subsequent to the year-end, certain developments were announced which are expected to increase the Company's business base. They are described in the Group reviews.

● In the fourth quarter the Company maintained the sales and profit gains achieved in the first nine months of the year. Fourth quarter earnings increased by 20 percent to \$8,909,000 from \$7,396,000 in the same quarter a year ago.

Table of Contents	Page
Financial Highlights	1
Letter to Shareholders	2
Growth and Development	5
The Brewing Group	7
The Consumer Products Group	11
The Agri Products Group	15
Financial Review	18
Inflation Accounting	21
Consolidated Financial Statements	23
Eight Year Review	34
Corporate Information	35

The Annual and Special Meeting will be held at 11:30 a.m. on Friday, September 8, 1978 at the registered office of the corporation, 451 Ridout Street North, London, Ontario.

Shareholders are encouraged to attend the meeting, but if unable, have the opportunity to participate by completing and returning the enclosed proxy.

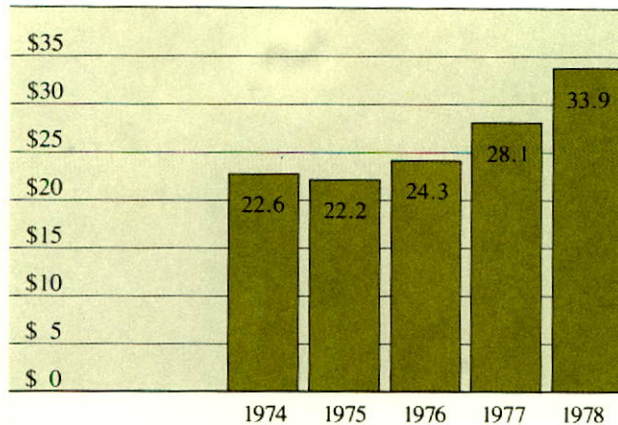


Financial Highlights

	1978	1977
Gross sales	\$997,263,000	\$922,194,000
Earnings	\$ 33,895,000	\$ 28,065,000
Cash income	\$ 56,513,000	\$ 50,860,000
Earnings per sales dollar	3.40¢	3.04¢
Return on assets	10.3%	9.4%
Fully diluted earnings per share	\$2.53	\$2.12
Dividends paid per share	\$1.14	\$1.09
Shareholders – preferred	2,935	3,573
– common	12,238	10,717
Number of employees	12,350	12,100

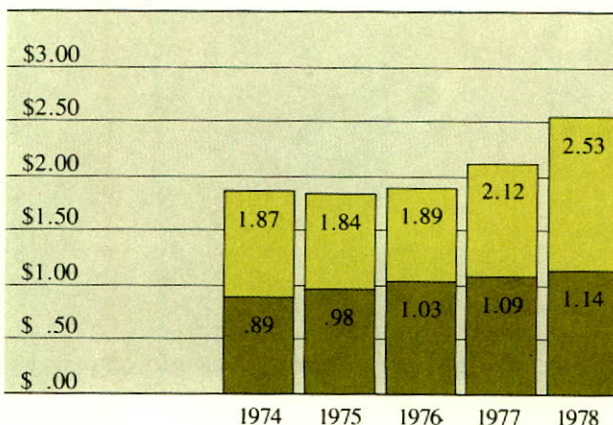
Earnings

millions of dollars



Fully Diluted Earnings and Dividends Paid Per Share

■ Fully diluted earnings
■ Dividends paid on common shares



Letter to Shareholders

For the year ended April 30, 1978

1978 was a year of significant growth and development highlighted by:

- A 20.8 percent increase in net earnings to \$33,895,000 from \$28,065,000 last year.
- An 8.1 percent increase in gross sales to \$997,263,000 from \$922,194,000 in 1977.
- Improved results in all three Groups – Brewing, Consumer Products and Agri Products.

Total capital expenditures were \$36,506,000 and included the acquisition of a brewery in Kitchener-Waterloo, construction of a new jarred goods plant in St. Hyacinthe, and completion of a new warehouse and bulk flour handling facility in Montreal.

The Company recently announced three acquisitions: Casabello Wines in British Columbia; LaMont Winery in California and Beurrerie Lafreniere/Laiterie Dallaire, a dairy and industrial milk processor in Quebec. These and other expansion activities represent steps in pursuit of the Company's goals and strategy as described on page 5 of this report.

J. H. Moore, Chairman of the Board P.N.T. Widdrington, President and Chief Executive Officer



OPERATING RESULTS

Summary

Gains in the Brewing and Consumer Products Groups were relatively strong. Agri Products Group earnings, although higher, were limited by the loss at the Feeds division.

Of the Company's \$5.8 million increase in earnings, major contributions came from domestic Brewing, a turnaround in the Company's Wine operations and increased earnings at Ogilvie Flour, Ault and U.S. Foods. All divisions except Feeds had improved results.

Brewing Group

Brewing Group earnings increased due to volume gains and a satisfactory cost-price relationship.

In 1978, Labatt's share of total Canadian beer sales increased by 0.3 points to 39.0 percent. Labatt volume increased 1.3 percent during the year and continued to outpace more moderate industry gains of 0.6 percent. In the fourth quarter of 1978 Labatt's market share declined relative to the same quarter last year, because of the initial impact of competitors' new product introductions and a less than satisfactory market share performance in Quebec.

"Special Lite", a lower calorie beer, was introduced in January and sales to date have been encouraging.

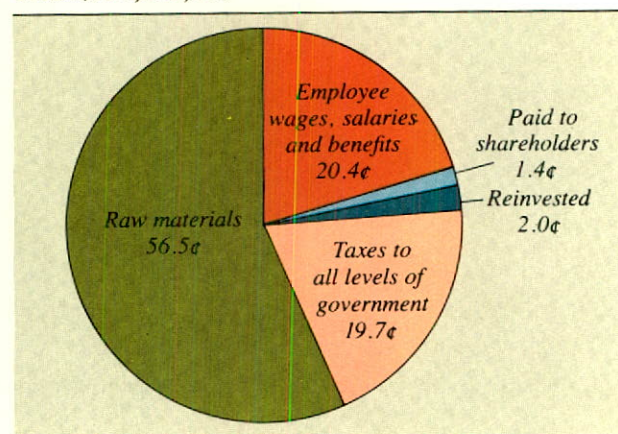
In early June, 1978, industry-wide work stoppages began in Manitoba, Alberta and British Columbia and continue to this date and these will depress first quarter earnings.

Consumer Products Group

Results improved for the fifth consecutive year and the Group made a record contribution, highlighted by better results at all divisions. Major contributions came from a significant turnaround in Wines and continuing profit growth at U.S. Foods. Laura Secord contributed to the improvement although still in a loss position after accounting for the adverse effects of foreign exchange on

Labatt Dollar 1978

Total \$997,263,000



purchases of cocoa and other imported commodities. Catelli's profit increased moderately and Parnell had a slight improvement.

Agri Products Group

Agri Group earnings increased moderately. Major profit increases came from Ault and an excellent recovery by Ogilvie Flour from an industry wide strike in Quebec in the last quarter of 1977 and the first quarter of 1978. IGP had increased earnings and Delmar had a profit turnaround from a moderate loss last year. Results at the Feeds division continued to be disappointing however, and its loss reduced overall Agri Products Group gains.

FINANCIAL REVIEW

Gross sales reached \$997,263,000, an increase of 8.1 percent over last year. Earnings increased to \$33,895,000 from \$28,065,000 a year ago. On a fully diluted basis, which assumes conversion of all outstanding preferred shares, convertible subordinated debentures and share options to common shares, net earnings were \$2.53 per common share compared with \$2.12 a year ago. The 3 percent inventory tax credit amounted to \$1,200,000 or 8¢ per share.

The Company's after tax return on each dollar of assets employed increased from 9.4 percent to 10.3 percent. Return on investment in all three Groups increased.

After accounting for the impact of inflation, as described on page 21 of this report, the return on assets employed is 6.2 percent.

John Labatt's financial strength and ability to finance growth continued to increase. Long term debt to total capital employed was reduced from 38.7 percent in 1977 to 35.4 percent in 1978, the lowest level in five years. Cash income increased from \$50,860,000 to \$56,513,000 and internally generated funds net of dividends were again sufficient to cover the cost of the Company's expansion activities.

Shareholders' equity increased to \$215,571,000 from \$194,809,000 and return on equity increased from 14.4 percent to 15.7 percent.

The Company's operating and financial results are reviewed in more detail in following sections of this report.

DIVIDENDS

Dividends paid on Class A common shares increased from \$1.09 in 1977 to \$1.14 in 1978. Total dividends paid on common and preferred shares were \$13,789,000 in 1978.

John Labatt has an excellent record of dividend payments. Dividends on common shares have been increased every year but one in the last eighteen years. The Company has paid dividends every year since becoming a public company in 1945. The payout ratio as a percent of the prior year's earnings has remained at over 40 percent for the last ten years.

Effective January 1, 1978, the Federal government increased the dividend gross up and tax credit from 33 1/3 percent to 50 percent. As a result the after-tax yield from dividends and the attractiveness of dividends compared to interest income was increased for many Canadian taxpayers. This should assist the nation's economy by stimulating investment in Canadian equities.

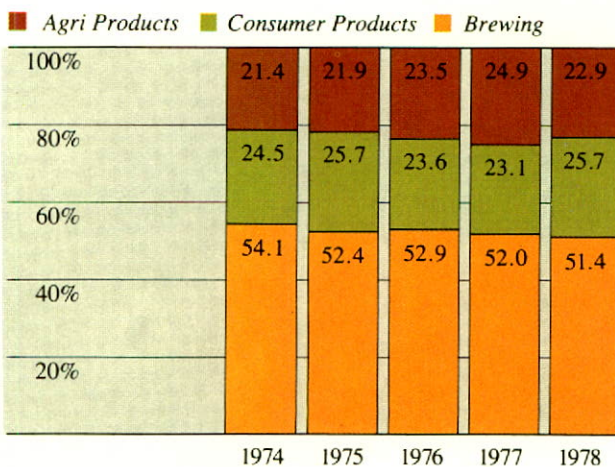
DIRECTORS

John Labatt's Board of Directors was strengthened by the election of two additional members; Mr. E. C. Freeman-Attwood, President of Brascan Limited and Mr. H. C. Pinder, President of Saskatoon Trading Company.

During the year, a new Board Committee was formed to review and make recommendations to the Board of Directors, regarding manpower planning and executive compensation.

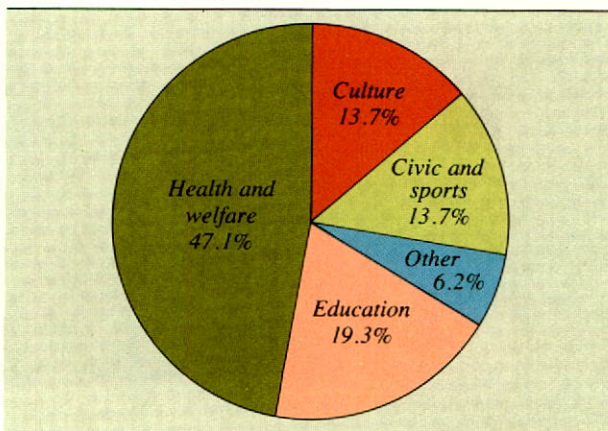
Sales Dollars

Percentage of the Labatt dollar derived from the three groups



The Donation Dollar 1978

Donations Total \$648,000



MANAGEMENT

During 1978, two organizational changes were made in accordance with John Labatt's philosophy of maximizing opportunity through decentralization of management responsibilities.

The management of the Company's International brewing activities was transferred from the corporate head office to Labatt Breweries. This move reflects the growth and potential of the Company's operations in Brazil and the United States.

The Planning function was transferred from the corporate head office to the operating Groups which are now specifically responsible for identifying and recommending opportunities. The corporate head office will retain responsibility for providing coordination and a long term perspective on planning.

CORPORATE RESPONSIBILITY

John Labatt believes that the quality of a company is not only measured by its financial record, but also by its record of social responsibilities. This involvement, although the responsibility of all employees, must be exemplified by the actions of management and the Board of Directors.

In 1978, the Company's donations increased from \$545,000 to \$648,000, providing support for health and welfare, civic, sports, educational and cultural initiatives across Canada. In addition to these donations, the Company will, for the second year, directly fund a summer job program for students and \$140,000 has been committed to this program.

For the sixth year, the company offered "Smile Across Canada", a program whereby children of Labatt employees can visit other areas of Canada. Last year, 110 children took part in this program.

The discussion of corporate operations and responsibilities with employees was expanded during the year through the Business and Economic Education Program.

Labatt Breweries, along with four other Canadian companies and federal and provincial governments, is a sponsor of "The Discovery Train", a project which will bring a panorama of our nation's history to Canadians from coast to coast. The Discovery Train will help develop national understanding and identity.

The Public Responsibility Committee of the Board is charged with a review of John Labatt policy and practices concerning the physical, social and political environment. During the year their activities included a review of the Company's investor relations policy, the corporate donations policy, application of government relations programs and the progress of the Company's energy conservation program.

John Labatt is committed to continue to respond to the highest principles of corporate citizenship and community responsibility.

OUTLOOK

John Labatt looks forward to its long term future with confidence. The Company's operations offer good potential and its financial position is well able to support continued growth.

The introduction of the inventory tax credit and improved tax treatment on dividend income and on new research and development expenditures are positive indicators of increasing government recognition of the importance of business to the country's growth and the well-being of its people.

1979 is a year of labour negotiations in the brewing industry. Contracts have been settled in Ontario but negotiations in Manitoba, Alberta and British Columbia resulted in work stoppages in early June which continue to date. The final results cannot be predicted at this time.

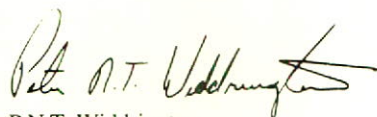
The outlook for the Consumer and Agri Products Groups is good. In 1979, continued increases in earnings growth from these operations are anticipated based on current trends and recent expansion activities.

John Labatt's capital expenditures in fiscal 1979 are planned at \$38,384,000. In addition, the Company is presently studying the feasibility of constructing a plant to produce high fructose syrup in Ontario on a joint venture basis and a plant to produce wheat starch and gluten in South Carolina. Should these two major projects now in the study stage be completed, further capital investment of up to \$53,000,000 will be made over the next two years.

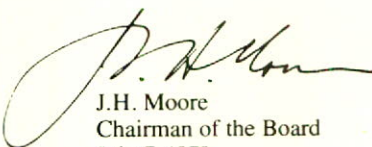
The Company's present program for expansion and improvement of facilities over the next five years calls for anticipated capital expenditures of \$150,000,000 excluding expenditures for the two projects referred to above.

APPRECIATION

John Labatt's confidence reflects the skills and efforts of the 12,350 men and women in the Labatt family of employees. To each of these, the Board of Directors expresses well deserved appreciation.



P.N.T. Widdrington
President and Chief Executive Officer



J.H. Moore
Chairman of the Board
July 7, 1978



Growth and Development

Your Company's primary financial goal is to achieve long term earnings growth while maintaining a strong financial base and continuing to pay dividends commensurate with earnings.

John Labatt's strategy for achieving this goal is to augment earnings growth from Canadian brewing operations by increasing the proportionate contribution from the Company's other diversified operations. Internal growth, that is, managing existing opportunities, will provide the main impetus. Internal growth emphasizes: market share increases, new product or market development and efficiency improvement. This will be augmented by acquisitions or development of new businesses in the consumer food, agri food processing and alcohol beverage industries.

The Company's growth program was last reviewed, for shareholders, two years ago, in the 1976 Annual Report. Good progress has been made since that time with all three Groups developing within the framework of the program.

Internal growth, at the Brewing Group, through market share increases has made a significant contribution to corporate earnings. Recent developments include the acquisition of a third brewing facility in Ontario and the introduction of "Special Lite". In other brewing activities the Company's interest in Skol-Caracu has risen from 16 to 41.2 percent in the last two years, thereby increasing opportunities in the Brazilian beer market.

Internal growth within the Consumer and Agri Groups has also been important. These Groups have contributed over 60 percent of the increase in corporate profits before interest and taxes over the last two years.

Specific examples of internal growth may have a relatively small impact on corporate results but Catelli is an excellent example of their collective importance. This division's earnings have increased significantly due to market share gains, product development and increased efficiency. Major examples have included the introduction of Laura Secord jams and marmalades into Quebec and Ontario, market share increases in most product categories, particularly jars and aseptic puddings, and construction of a new jarred goods plant.

Product and market development activities at other divisions include: Laura Secord's introduction of "Nice'n Nutty" and "Nutchos"; Chef Francisco's development of single service soups for airlines and the marketing of "Carrot Cake" through supermarkets; Chateau-Gai's introduction of improved blend "Imperial Brut" and "Imperial Sec" champagnes; Manning's entry into the Alaskan camp feeding; Parnell's development of "Great Canadian Soup Co." restaurants in Toronto; and, Ault's development of export sales for dairy based products.

The Company has improved its use of invested capital through divestitures of several small operations which lacked long term potential. The Feeds division, beginning in 1976 and ending this year, sold its conventional dry feeds business allowing it to concentrate on by-product feeds. Also during the year, Gaden's, a soft drink manufacturer in Newfoundland, was sold and IGP sold its flavourant business, a minor component of its overall operations.

The Company's earnings have been increased through acquisitions of complementary operations over the last two years. In February, 1977, Catelli expanded its product range through the acquisition of United Maple Products, a producer of maple syrup both for the wholesale and the retail markets.

The Company's opportunities in the wine industry were enlarged with the acquisition of Casabello Wines in British Columbia effective in September, 1977, and LaMont Winery in California in June, 1978.

In July, 1978, Ault increased production capacity and supply with the acquisition of Beurrerie Lafreniere/Laiterie Dallaire, a dairy and industrial milk processor in northwestern Quebec.

John Labatt's basic plan to develop existing operations through internal growth and complementary extensions will be augmented by expansion into appropriate new businesses or activities as suitable new opportunities are identified. These would be made on a highly selective basis and would have to represent a substantial new growth opportunity. An example is the announcement by John Labatt and Redpath of their intention to form a joint venture to pursue the corn sweetener business in Canada. John Labatt will consider other business opportunities in consumer foods, agri foods and alcohol beverages.

The Future

The Company is committed to further growth which will allow it to fulfill its fundamental obligations to employees, shareholders, customers, suppliers and the community in general. John Labatt believes that continued growth is a fundamental corporate responsibility and increases its return to society.





The Brewing Group

<i>thousands of dollars</i>	1978	1977
Gross sales	\$512,351	\$479,367
Earnings before interest and taxes on income	\$ 46,946	\$ 44,028

Operating Results

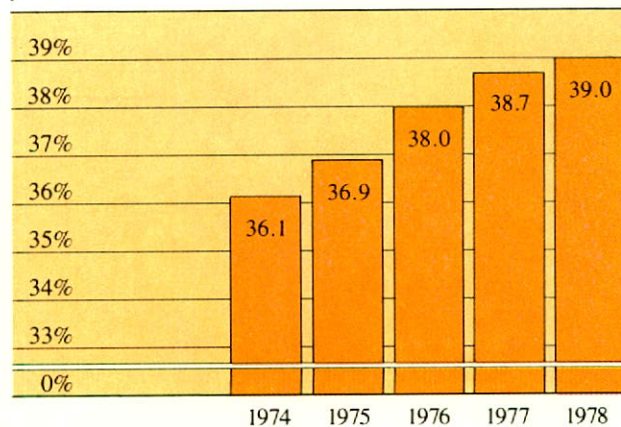
The Brewing Group again established new highs in sales volume, national market share and earnings. Labatt's domestic sales volume increased by 1.3 percent to 7,608,000 hectolitres outpacing more moderate industry gains of 0.6 percent. Earnings before interest and taxes increased to \$46,946,000 from \$44,028,000 or by 6.6 percent primarily due to higher sales volume and a satisfactory cost-price relationship.

Marketing

In 1978, Labatt's share of total Canadian beer sales increased by 0.3 points to 39.0 percent and the company improved slightly its position as the leading brewer in Canada.

National Market Share

percent



Market share gains, although satisfactory, increased at a slower rate than in recent years. The company's performance was particularly strong in Ontario during the year, where Labatt is the leading brewer. Strong market leadership positions in Newfoundland, Nova Scotia, Manitoba and British Columbia were maintained. However, market share performance in Quebec was disappointing and management is concentrating on corrective action.

In 1978, Labatt's "Blue" improved its position as Canada's largest selling lager with strong growth-trends in Ontario and Newfoundland. Labatt's "50" continued as the leading ale in Canada. Production of Labatt's "50" and Labatt's "Blue" began in the Maritime provinces during the year.

Regional brands such as "Blue Star" in Newfoundland, "Schooner" and "Oland Export" in the Maritimes, "Club" in Manitoba and "Lucky Lager" in British Columbia continue to make significant contributions to those markets.

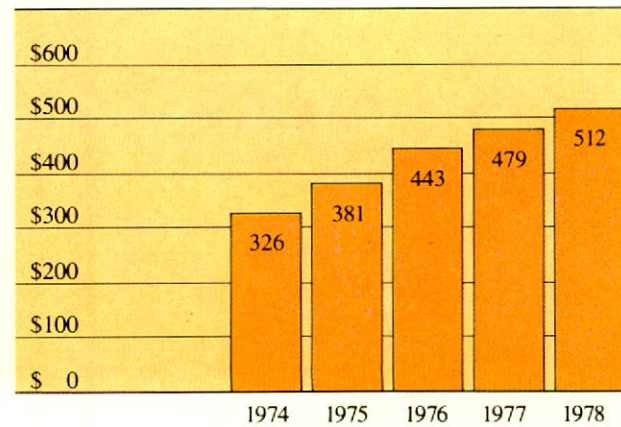
In January, Labatt introduced "Special Lite", a lower calorie beer, into Newfoundland, Ontario, Manitoba, Alberta, Saskatchewan and British Columbia. "Special Lite" has 96 calories per bottle and 4 percent alcohol by volume as compared to 150 calories and 5 percent alcohol by volume for regular beer. Sales volume of "Special Lite" exceeded expectations with particularly strong performance in Ontario contributing to the company's market share growth.

In the last quarter of 1978, Labatt's market share declined relative to the last quarter of 1977. This decline is attributable to performance in Quebec and the initial impact of competitors' brand introductions in the western provinces.

The Toronto Blue Jays completed their first season in the American Baseball League. Labatt's association with the team provided it with a major promotional vehicle. In new major involvements, Labatt's is proceeding to bring the Canadian Grand Prix race to Montreal commencing in October, 1978.

Gross Sales

millions of dollars



The company continued its involvement in other national promotions with the Canadian Football League, professional downhill and free-style skiing, the Canadian Professional Golfers Association championships, the Canadian Amateur Hockey Association and the Canadian Inter-collegiate Athletic Association. In addition, Labatt continued its close involvement with groups involved with community activities across Canada.

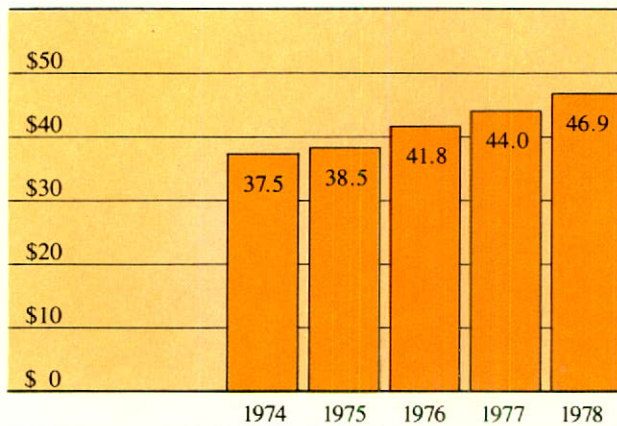
In 1978, industry volume increased by 0.6 percent, an improvement over the 1.3 percent decline in the prior year. However, during the latter part of the year industry volume growth was disappointing reflecting poor weather and initial resistance to price increases implemented in the late spring. Difficult economic conditions in many regions would appear to have hampered industry growth.

Costs

In 1978, raw material and packaging costs increased moderately and overall productivity was improved. Due to rapidly rising energy prices, distribution costs rose at a higher rate than manufacturing costs. The company continues to emphasize energy efficiencies in both distribution and manufacturing. Labatt has had good success in this area to date, achieving a basic reduction in overall energy usage per unit during the year.

Earnings Before Interest and Taxes

millions of dollars



Production Facilities

In September, the company acquired a brewing facility in Kitchener-Waterloo. This 645,000 hectolitre brewery will give Labatt capacity to better serve the Ontario market and the potential in the United States at a cost substantially below current construction rates.

Including the Kitchener-Waterloo brewery, the company spent approximately \$22,700,000 for new and expanded brewing and packaging facilities as well as improvements to existing facilities. Major projects which were completed, or continued during the year included an expansion of fermenting, aging and warehousing facilities in Newfoundland, additional fermenting and aging capacity at Saint John, New Brunswick, modernizing brewing facilities at Montreal, and a brewing expansion at Creston required to satisfy anticipated demand for the company's products in the British Columbia market.

Anticipated capital expenditures for 1979 are \$20,800,000 for the continued modernization of facilities.

Labatt Importers

Through Labatt Importers, Labatt Breweries exports "50" and "Blue" to nine of the northeastern United States. In addition, "Special Lite" was introduced into selected markets in New York and Michigan during the year.

While the relative decline in the Canadian dollar had a favourable effect on results, total contribution from exports declined because of increased marketing costs.

In 1978, sales volume increased by 15 percent, a slower growth rate than in prior years. The company is in the process of determining an appropriate long term market strategy for its products in the United States in view of the increased demand for imported and premium-priced beers in that country.

Outlook

Labatt Breweries anticipates a moderate, but slightly improving, rate of growth in industry volume and is aggressively pursuing further increases in market share.

Labatt's new calorie-reduced beer



Canadian Plant Locations

St. John's, Newfoundland
Stephenville, Newfoundland
Halifax, Nova Scotia
Saint John, New Brunswick
Montreal, Quebec
Toronto, Ontario
London, Ontario
Kitchener-Waterloo, Ontario
Winnipeg, Manitoba
Saskatoon, Saskatchewan
Edmonton, Alberta
Creston, British Columbia
New Westminster, British Columbia
Victoria, British Columbia

INTERNATIONAL

John Labatt's major foreign investment is in Skol-Caracu, the third largest brewery in Brazil. During the year, Labatt increased its interest in Skol-Caracu from 38.6 percent to 41.2 percent. Labatt and Brascan together hold an 82.4 percent interest in the company.

Skol-Caracu

In 1978, Skol-Caracu's sales increased reflecting significant volume gains and earnings increased moderately. The company's marketing strategy emphasizes "Skol" lager, with strong support for packaging innovations. During the past year sales volume increased 25 percent, assisted by strong industry growth which is expected to continue in excess of 7 percent per year due to the rapidly expanding youth market and a rising standard of living.

In February, 1978, Skol-Caracu opened a new brewery in Sao Paulo, increasing the company's seven plant brewing capacity to over 3.0 million hectolitres or approximately one-third the size of Labatt's Canadian brewing operations. The new plant will help the company to more effectively serve Sao Paulo, Brazil's largest city.

Zambia Breweries

John Labatt's international brewing activities also include a 20 percent interest in Zambia Breweries. In 1978, Zambia Breweries reported a modest income, reversing last year's loss.

Earnings for Skol-Caracu are reported on an equity accounting basis in "Equity in Net Earnings of Partly Owned Businesses" on the income statement. Earnings for Zambia Breweries are recognized when dividends are received and are included in "Investment and Sundry Income".

Because of the potential of international brewing, the increase in investment and the size of the Brazilian operation, the management of International has been transferred from the corporate head office directly to Labatt Breweries. This organizational change, which was effective May 1, 1978, will ensure a more direct application of brewing management expertise to International operations.



Skol-Caracu in Brazil





The Consumer Products Group

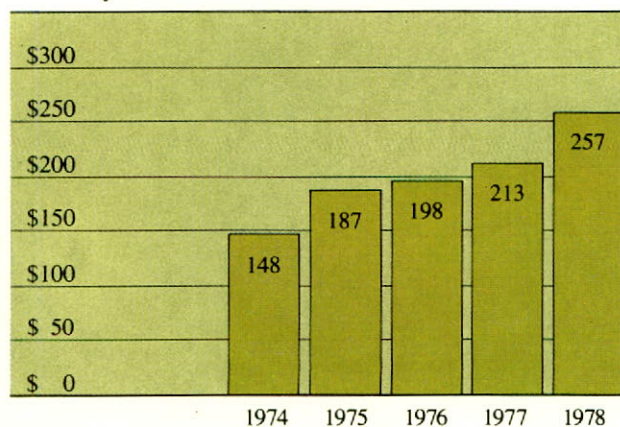
<i>thousands of dollars</i>	1978	1977
Gross sales	\$256,739	\$213,077
Earnings before interest and taxes on income	\$ 7,749	\$ 5,146

1978 was a very satisfactory year for the Consumer Products Group. Sales increased to \$256,739,000 from \$213,077,000 and earnings before interest and taxes increased substantially to \$7,749,000 from \$5,146,000 in 1977.

In a year when all divisions within the Group had improved results, major gains came from a significant turnaround in the Wine operations and further profit growth from U.S. Foods. Laura Secord results improved, although still in a loss position after accounting for the adverse effects of foreign exchange. Catelli's profit increased moderately and Parnell improved profits slightly.

Gross Sales

millions of dollars



WINES

The Company's Wine operations made substantial progress in 1978 highlighted by a significant profit turnaround and the acquisition of Casabello Wines Ltd. of Penticton, British Columbia. Subsequent to the year end, the Company acquired the assets of Bear Mountain Winery in California which will be operated under the name LaMont Winery Incorporated.

John Labatt's Wine operations now comprise Normandie in New Brunswick, Chateau-Gai in Ontario, Casabello in British Columbia and LaMont in California.

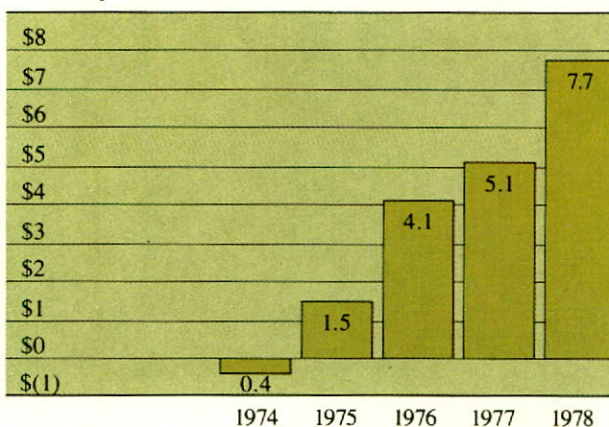
Casabello was purchased in September by exercising the share purchase options outstanding since 1972. Over 80 percent of Casabello's sales are in table wines, the fastest growing segment of the wine market. The winery's strong growth reflects an increasing market share in its primary markets - British Columbia and Alberta. Capacity is currently being expanded to meet demand.

LaMont will provide John Labatt with an entry into the U.S. wine market. Operated as a grower cooperative the winery's primary business has been the processing of grapes for bulk sale and it has experienced many operating difficulties. The business was purchased on favourable terms and it is expected that under commercial management and by moving toward the production of quality branded wines, the long term results will be attractive.

The profit turnaround in the Wine operations in 1978 was attributable to higher sales volume, improved efficiency and the inclusion of Casabello's results. Marketing developments included the successful introduction of an improved product blend for Chateau-Gai's new "Imperial Brut" and "Imperial Sec" champagnes. In addition, a clearer distinction was made between Chateau-Gai and Cartier brands and low volume brands were discontinued. In order to assess the potential for expanded, direct retail distribution, two wine boutiques were opened in supermarkets in Toronto.

Earnings Before Interest and Taxes

millions of dollars



The market environment for Canadian wines has improved. Last year total industry sales increased by 9 percent, reflecting improved quality, better listings and more competitive pricing for Canadian products in the fast growing table and sparkling wine categories. The company's sales kept pace with the strong industry gains.

The outlook for quality Canadian wines is positive. Cooperation between the wineries, growers and governments has continued. Further cooperation is important to the long term growth of the Canadian wine industry. High quality white table wines provide a growth opportunity for the company with its existing Casabello brands and new Chateau-Gai "Alpenweiss".

CATELLI

Following two years of very strong profit growth, Catelli's 1978 earnings increased moderately. Earnings gains were limited by heavy advertising and promotional expenses in support of the introduction of Laura Secord jams and marmalades into Ontario. Catelli's sales volume increased at a higher rate than the retail grocery industry.

Market share increased in almost all product categories, reflecting the vitality of Catelli's marketing programs. Pasta, under the "Catelli", "Romi", "Splendor" and "Constant" labels, is the largest product category and in 1978 Catelli's position as the leading pasta producer in Canada was strengthened. "Habitant" jarred goods responded well to increased advertising and promotional support and the "Laura Secord" aseptic puddings continued to make market share gains. Sales of "Habitant" soups and sauces increased slightly and "Five Roses" flour sales were maintained despite a decline in industry family-flour sales. The "Laura Secord" jams and marmalade sales continued to do very well in Quebec and experienced moderate success in their first year in Ontario.

United Maple Products, acquired in February, 1977, made a significant contribution to profit in its first full year at Catelli. Sales of retail and bulk maple syrup, mainly to the United States, increased substantially.

Casabello - fine table wines



Productivity increases have made a major contribution to Catelli's earnings gains over the last three years. In July, 1978, a \$5.2 million jarred goods plant was opened in St. Hyacinthe, Quebec. The new plant will provide increased efficiencies and capacity for production of "Laura Secord" jams and "Habitant" jams, pickles, relishes and syrups.

Industry retail grocery sales are soft, due to an increase in meals purchased away from home. This trend as well as the consumer's preference for convenience foods is expected to continue. To meet these market challenges, Catelli will continue to offer quality and value for the consumer's food dollar, and will aggressively seek new market areas and further acquisitions to provide satisfactory longer term profit growth.

U.S. FOODS

At both Mannings and Chef Francisco, sales and profit growth maintained the momentum of prior years. During the year these divisions embarked on several new projects with good profit potential.

Mannings is a multi-divisional food service company engaged in contract service, restaurants, vending, product services and, most recently, construction-camp feeding. Clients are in the western United States, Alaska and Hawaii. In terms of gross receipts, Mannings is the 15th largest contract feeder in the United States.

Mannings' continued profit gains reflect an increase in the number of contract accounts, particularly in business and industry, and new business developments in its product services division.

New business developments were highlighted by Mannings' entry into construction-camp feeding in Alaska on a joint venture basis with the NANA group - a native Alaskan corporation. The joint venture marked a major development in Mannings' Alaskan food service activities and their first contract in the camp feeding market.

The second year of "The Haven", Mannings' natural food restaurant operation, was satisfactory. Profit and sales increased and two new restaurants were added, bringing the total to eight. Seven new locations are planned for fiscal 1979.

Subsequent to the year end, Mannings acquired the operations of Dietition Consulting Service, which provides food service and consulting on a contract basis to 80 convalescent hospitals in Oregon and Washington.

Chef Francisco produces frozen entrees and desserts for sale to limited menu restaurant chains, airlines, wholesale distributors and to Mannings. Chef Francisco's "Carrot Cake" has been a successful product in the institutional trade. Due to the success of this product, the division has introduced it directly into retail distribution on the west coast under the "Oregon Farms" label. Grocery store sales to date have been very satisfactory, creating opportunities for other "Oregon Farms" products.

The division's profit growth was also assisted by the successful launch of individual portion frozen soups designed for airline meals and an overall increase in sales to food service accounts.

Demographic, economic and sociological conditions point to continued growth in "away from home eating". Both Chef Francisco and Mannings are well positioned to take advantage of this trend.

LAURA SECORD

Laura Secord's results improved over last year and the division had an operating profit before accounting for the adverse effects of foreign exchange. During 1978, Laura Secord faced the problems of high cocoa costs, accentuated by the declining purchasing power of the Canadian dollar for cocoa and other imported commodities.

Price increases implemented at the beginning of the year in consideration of higher costs had an initially adverse affect on volume, but sales increases in the key gift seasons of Christmas, Easter and Valentines resulted in higher sales volume for the total year.

The agency program continued with the number of agency outlets increasing by 100 to 1,000. The number of Laura Secord shops decreased to 228; 13 Laura shops were closed and 8 were opened in improved locations. Shop and agency volumes increased, benefiting from sales training and new merchandising programs.

A sales increase in "Smiles'n Chuckles", the wholesale division, was assisted by the successful introduction of two new products, "Nutchos" and "Nice'n Nutty". "Turtles" continued to be the number one boxed chocolate in Canada.

In response to confectionery market trends, Laura Secord's long term development strategy has been to expand into new product areas thus reducing its dependence on one market category - premium boxed chocolates. In the past, this program included diversification into ice cream and baked goods. Recently as part of this strategy, Laura Secord introduced candy bars in distribution across Canada in drug, department and candy stores.

Laura Secord's sales and operating trends are positive and based on current commodity prices the division is entering 1979 with a much improved commodity cost position.

PARNELL

Operating in Ontario and Western Canada, Parnell provides vending and food service to businesses, schools and institutions.

In 1978, sales increased moderately and profits, nominally. Sales volume was restrained by a decline in employment at many of Parnell's industrial accounts. Profits were under additional pressure from the continuing rapid rise in food costs. The cooperation of Parnell's customers in accepting changes in service and menus partially offset these conditions.

In its first full year of operation, Parnell's "Great Canadian Soup Co." restaurant proved popular with customers and a second restaurant was opened during the year. Three more are planned for the current fiscal year.



Mannings - food service





The Agri Products Group

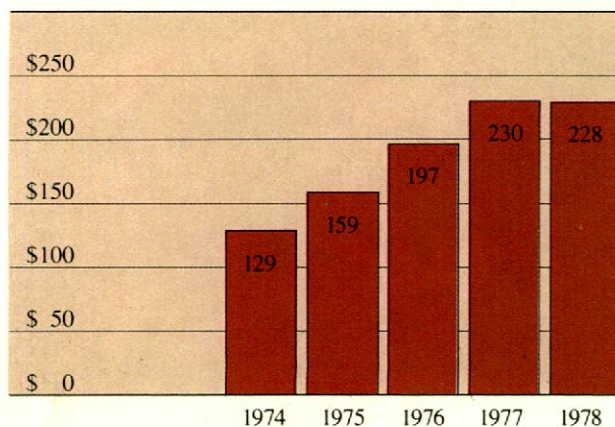
<i>thousands of dollars</i>	1978	1977
Gross sales	\$228,173	\$229,750
Earnings before interest and taxes on income	\$ 11,984	\$ 11,019

Agri Products Group earnings increased by 8.8 percent to \$11,984,000. Major profit increases came from Ault and Ogilvie Flour. Industrial Grain Products (IGP) had a relatively moderate earnings increase and Delmar had a profit turnaround from a loss last year. Results at the Feeds division continued to be disappointing and its loss reduced Agri Group earnings.

In new business developments during the year, the Company announced a joint venture with Redpath to enter the high fructose sweetener market through construction of a corn wet milling plant in Ontario. Subsequent to the year end, the Company announced the acquisition of Beurrerie Lafreniere/Laiterie Dallaire, a dairy and industrial milk processor in Quebec.

Gross Sales

millions of dollars



AULT

Ault had another year with significantly higher sales and earnings.

Ault is a multi-product milk manufacturer with an annual processing capacity of 700 million pounds of industrial milk through two plants in Ontario. Major products include cheddar and specialty cheese, whey powder and derivative products, skim milk powder, butter and condensed and evaporated milk products. Most Ault products are sold to other food companies for further processing or brand labelling and retail distribution.

Ault's improvement was due to increased cheese sales, higher export sales and increased operating efficiencies. These factors, coupled with related acquisitions, have been the major reasons for Ault's sales and profit growth over the last several years.

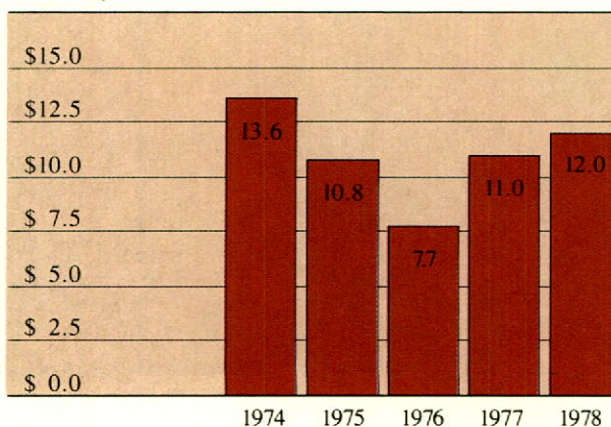
In 1978, Ault's cheese sales increased 8.2 percent to another record of 37.0 million pounds and outpaced the growth in the total Canadian cheese industry. Over the next five years, the division expects to continue strong performance in this growth segment of the dairy product market.

Export sales of cheese, whey base products and other dairy products showed satisfactory increases in the year. New export business was obtained and Ault is continuing to emphasize the development of export markets.

Subsequent to the year-end, Ault acquired Beurrerie Lafreniere/Laiterie Dallaire, a fluid and industrial milk operation in northwestern Quebec. Major products include a full line of fluid milk, ice cream, frozen novelties, cheese, butter, skim milk powder and condensed products sold under its own name or to other food companies for further processing. This acquisition brings increased milk supply and processing capacity as well as new product lines and access to new markets and it is expected to make a significant contribution to Ault's earnings next year.

Earnings Before Interest and Taxes

millions of dollars



The outlook for Ault is good. The division is efficient, growing and flexible to new opportunities in both domestic and export markets.

DELMAR

Delmar produces pharmaceutical intermediates and other fine organic chemicals as well as nutritional additives for the agricultural and food industries. Chemicals produced in Canada are primarily for export markets. Two years ago, the division acquired facilities in the United States for the production of small lot specialty products.

In 1978, Delmar had a modest profit, a turnaround from two difficult years. The improvement was due to increased productivity resulting from a major cost reduction program and process improvements.

During the year, the division also improved its organization and introduced several new products. Next year, Delmar will continue efforts to reduce manufacturing costs and increase the emphasis on the U.S. market.

FEEDS

In the past several years, the Feeds division has marketed a livestock feeding concept utilizing brewers' wet grains and other food processing by-products. In order to concentrate its efforts on this approach, the Feeds division has been divesting its interest in the conventional dry feed business over the last two years. These divestitures were completed this year with the sale of its dry feed operations in Quebec in June, 1977 and the sale of its interest in H. E. Saunders & Sons Limited in September.

Two years ago the division expanded its by-product feeding program to the U.S. However, after one year of operation, record grain harvests in the market area depressed the demand for by-product feeds. Canadian operations have also been affected by low demand due to an abundance of on-farm feed supply. As a result, the division's contribution has been unsatisfactory and, in 1978, the division had a loss primarily due to costs associated with divestitures, reduced demand in the United States and the effect of the flour mill strike in the first quarter of 1978.

OGILVIE FLOUR

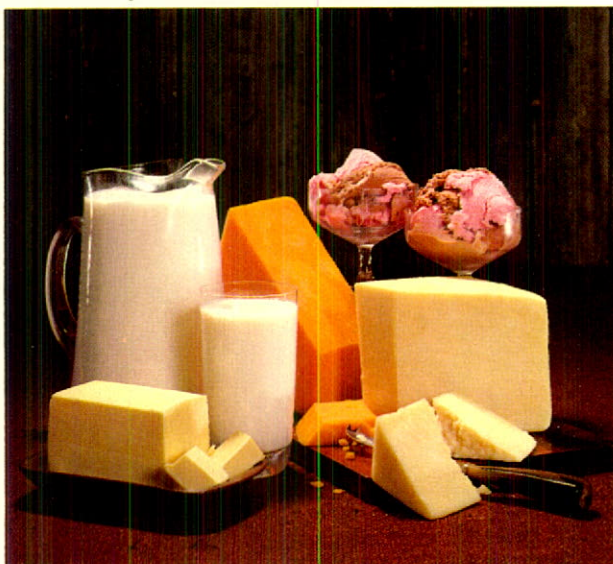
Ogilvie Flour division is a major contributor to John Labatt results. The division is the leading miller in Canada and exports significant flour volumes through government foreign aid programs and a yearly industry wide contract with the USSR for flour shipments to Cuba.

A comparison of 1977 and 1978 results is distorted by a six month industry wide flour milling strike in Quebec against an Anti-Inflation Board wage rollback. The strike began on February 2, 1977 and ended on July 26, 1977, closing Ogilvie's Montreal mill in the last quarter of fiscal 1977 and the first quarter of fiscal 1978.

Ogilvie's 1978 earnings increased significantly over the prior year due to the recovery during the last nine months of earnings lost on export volumes which were deferred during the strike. By the year-end, domestic volumes had recovered and Ogilvie continued to increase its share of the Canadian domestic industrial flour market.

As part of Ogilvie's continuing program of improving product and customer service, a new pilot bakery and \$4 million warehouse and bulk handling facility were completed during the year. The pilot bakery is unique in the industry and is designed to test new bakery products and processes for customers.

Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire



Domestic industry flour sales are expected to increase moderately in line with population growth. Foreign aid programs will continue and a new one year contract with the USSR was negotiated in January, 1978.

IGP

IGP, one of the world's largest producers of wheat starch and gluten, had a profit improvement. A decline in sales volume caused by world supply conditions was offset by higher gluten prices on U.S. export sales.

Wheat starch and gluten are the carbohydrate and protein components of wheat flour. For each unit of gluten, four units of starch are produced. The bulk of IGP's gluten is exported to the United States for use in baking, breakfast cereals, pet foods and other foods. Starch is primarily sold in Canada to the paper, mining and building products industries. IGP also produces specialty products such as "Super Gluten 80", a high protein gluten with unique food processing applications.

Last year growth in the U.S. gluten market was disappointing due to a high protein wheat crop which reduced baking industry demand. In addition, due to new foreign capacity, competition intensified and IGP's sales volume of gluten declined. The strike at Quebec flour mills, which continued into the first quarter of the fiscal year, forced IGP to obtain raw material from foreign sources at higher costs. Later in the year this negative effect was more than offset by the favourable impact of the lower value Canadian dollar on IGP's price competitiveness in world export markets.

IGP will have difficulty improving its profit position next year. Gluten is expected to remain in over-supply and this will make it difficult to absorb expected higher costs.

However, over the longer term, the outlook for gluten is positive as new applications are introduced into North America, other protein sources increase in cost and world supply conditions are brought into balance. World demand for gluten is increasing in line with the functional, nutritional and economic aspects of this product as a protein source.

IGP announced during the year, that it is proceeding with the feasibility study of a world scale starch and gluten plant in South Carolina.

HIGH FRUCTOSE (HFS)

During the year, the Company announced a joint venture with Redpath to enter the high fructose corn sweetener market in Canada. The high fructose sweetener industry represents a new opportunity for John Labatt in value-added agri processing.

High fructose sweetener (HFS) is derived from corn by a wet milling process. HFS is competitive with cane and beet sugar and can be used in many applications where liquid sugars are used in food processing industries.

The Labatt-Redpath joint venture is studying the construction of a corn wet milling plant in Ontario. It will be the largest plant of its kind in Canada with a processing capacity of 24,000-30,000 bushels of Canadian corn per day. In addition to HFS, the plant will produce a range of industrial corn syrups and a number of highly nutritive by-products for feeding livestock and poultry. The plant will displace up to \$25 million worth of raw cane sugar annually which is currently imported into Canada.

Labatt and Redpath, by joining forces, will combine skills which complement one another. Redpath, Canada's largest sugar refinery, brings an extensive background in the sweetener business and in addition to its regular sugar activities has been marketing HFS in Canada for over a year. John Labatt is actively involved in grain processing activities through its starch, gluten and flour operations.



Financial Review

Earnings

Net earnings for the year were \$33,895,000 compared with \$28,065,000 last year, an increase of 20.8 percent.

After providing for dividends on preferred shares, earnings attributable to common shares were \$2.89 compared to \$2.45 last year. On a fully diluted basis, which assumes the conversion of all outstanding preferred shares, convertible subordinated debentures and share options into common shares, earnings were \$2.53 compared to \$2.12 a year ago, an increase of 19.3 percent. The 3 percent inventory tax credit reduced current income taxes by \$1,200,000 or 8¢ per common share on a fully diluted basis.

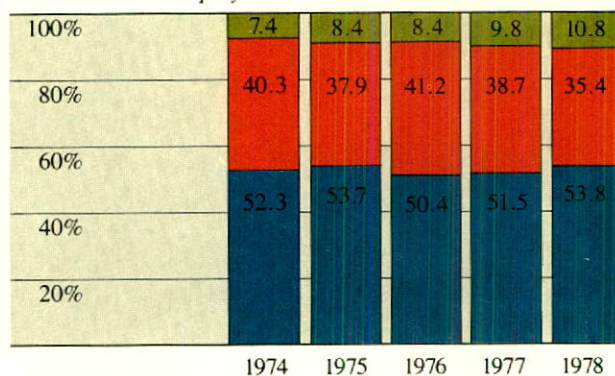
Sales

Consolidated gross sales at \$997,263,000 were \$75,069,000 or 8.1 percent ahead of last year. Of this increase 5.9 percent relates to price adjustments to offset higher costs, and the remaining 2.2 percent is attributable to increased volumes. Profitability at the operating income level was \$47,913,000, an increase of 7.9 percent from \$44,409,000 last year.

Capital Ratios

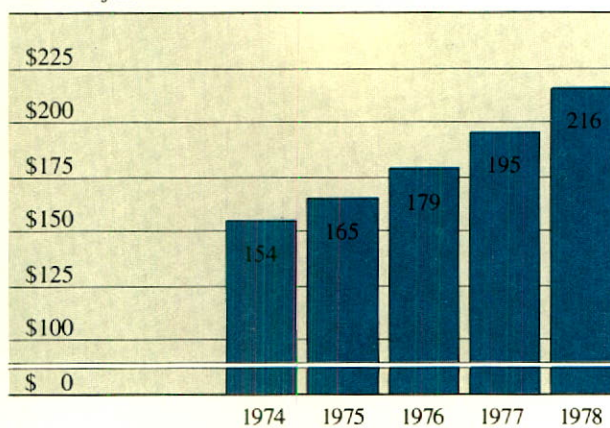
Percentage of capital employed represented by shareholders' equity, long term debt and deferred taxes and minority interest.

- Deferred taxes and minority interest
- Long term debt including convertible debt
- Shareholders' equity



Shareholders' Equity

millions of dollars



Depreciation

Depreciation expense at \$17,471,000 was \$1,131,000 higher than last year. This reflects the Company's continuing capital investment program to maintain modern and efficient facilities and to meet increasing market demand. During the year, the Company acquired Casabello Wines Ltd. in British Columbia and a third brewery facility in Ontario. Depreciation expense resulting from these acquisitions was partially reduced as a result of the disposal of the Gaden's soft-drink operation in Newfoundland and the dry livestock feed business in Quebec.

Interest

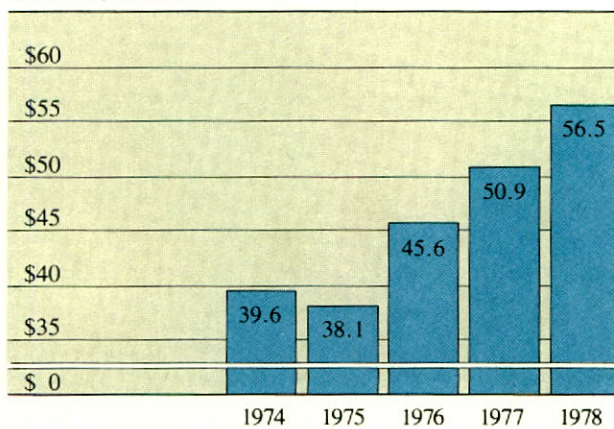
The increase in interest charges on short term debt from \$482,000 to \$1,853,000 reflects higher current borrowing levels to finance increased investment in inventories and accounts receivable. Levels of wheat inventory carrying costs were significantly increased as a result of a change in policy by the Canadian Wheat Board requiring the Company to finance wheat inventories held in Company-owned grain elevators. Wheat had previously been paid for on an as-used basis.

Investment and Sundry Income

Investment and sundry income increased to \$4,267,000 from \$2,408,000 due to increased revenues from marketable securities and other investments, and gains on the sale of sundry fixed assets.

Cash Income

millions of dollars



Equity in Net Earnings of Partly-Owned Businesses

Equity in net earnings of partly-owned businesses at \$1,534,000 was \$316,000 lower than last year. McGavin Foods Limited (50 percent owned) incurred a loss this year, whereas, a year ago, it had provided a small profit contribution. Earnings of Catelli-Primo Limited (46.4 percent owned) were reduced due to manufacturing difficulties aggravated by raw material shortages. H. E. Saunders & Sons Limited, a part of the Company's dry livestock feed operation, was sold during the year. The contribution of Canada Malting (14.2 percent owned) was significantly lower because of an unusual gain on property sales a year ago. Partially offsetting these decreases was a nominal improvement in the earnings of the Skol-Caracu brewing group, despite significant foreign exchange losses, and the inclusion of the earnings of the Toronto Blue Jays Baseball Club, in which the company has a 45 percent ownership.

Quarterly Highlights

thousands of dollars

	1st	2nd	3rd	4th
Sales				
1978	\$252,854	\$253,252	\$249,793	\$241,364
1977	\$246,422	\$237,883	\$225,831	\$212,058
Net Earnings				
1978*	\$10,850	\$8,432	\$5,704	\$8,909
1977	\$ 9,359	\$6,853	\$4,457	\$7,396

*Restated to reflect the 3 percent inventory tax credit.

Cash Income

Cash income from operations increased \$5,653,000 from last year to \$56,513,000. After providing for preferred dividends, cash income amounted to \$4.86 per common share compared to \$4.52 last year.

Financial Position

The Company continued to improve its overall financial position in 1978. The ratio of current assets to current liabilities at 1.84 remained satisfactory although reduced from a year ago. Long term debt as a percent of total capital employed improved to 35.4 percent from 38.7 percent last year. The return on shareholder's equity improved from 14.4 percent to 15.7 percent. Interest coverage on long term debt was significantly increased to 5.1 from 4.6 in 1977. On the completion of the acquisition of LaMont Winery in June the Company's ratio of current assets to liabilities will improve from the present 1.84 while long term debt as a percent of total capital employed will increase slightly.

During the year the Company disposed of the soft drink operation in Newfoundland, the dry livestock feed business in Quebec and excess properties in Alberta. Effective September 1, 1977 the Company exercised its option to acquire Casabello Wines Ltd. of Penticton, British Columbia. The Company also increased its investment in Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A and entered into a partnership (50 percent owned) with NANA Regional Corporation in Alaska.

Capital Expenditures

Capital expenditures for the year totalled \$36,506,000. Including the purchase of a brewery in Kitchener-Waterloo, brewing expenditures amounted to \$22,711,000. Labatt Breweries' capital program included expansion and improvements totalling \$1,579,000 in Newfoundland; \$1,262,000 in the Maritimes; \$2,254,000 in Quebec and \$2,234,000 in British Columbia. Other major capital expenditures included \$3,287,000 for Catelli's new St. Hyacinthe plant, \$2,434,000 for renovations to the Montreal flour warehouse, \$631,000 for the upgrading of wine facilities in Niagara Falls and \$605,000 for additions and renovations to Laura Secord shops.

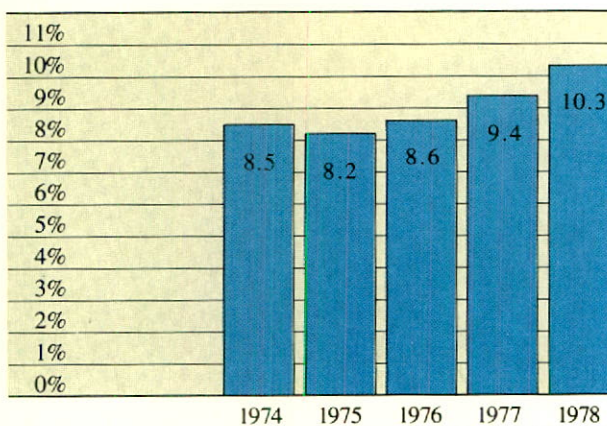
In 1979, the Company's capital investment program calls for expenditures of \$38,384,000. In addition the Company is presently studying the feasibility of constructing a plant to produce high fructose syrup in Ontario and a plant to produce wheat starch and gluten in South Carolina. Should these two major projects now in the study stage be completed further capital investment of up to \$53,000,000 will be made over the next two years.



Changes in Financial Position

	1978	1977
Sources		
Net earnings	\$33.9	\$28.1
Depreciation	17.5	16.3
Deferred taxes	6.4	7.2
Other	7.2	3.4
Total	\$65.0	\$55.0
Uses		
Dividends	\$13.8	\$13.4
Land, buildings and equipment	36.5	22.9
Investment and acquisition	8.8	8.2
Reduction of long term debt	3.8	0.9
Other	2.0	1.6
Total	\$64.9	\$47.0
Increase in working capital	\$0.1	\$ 8.0

Return on Assets Historical Cost Basis



Inflation Accounting

The inflation accounting issue continues to receive a great deal of discussion but as yet no universally acceptable method has emerged from the many groups studying the question. John Labatt has actively participated in the study of this matter with public and private groups.

The Company strongly believes that the value, wide acceptability and broad understanding of historical accounting principles must not be overlooked in the course of any change. John Labatt supports the recommendation that the accounting profession establish acceptable guidelines for inflation accounting and that Canadian business be urged to continue to experiment with inflation accounting disclosure.

Until a consensus is reached on a method for accounting for inflation and on explicit disclosure requirements the Company will continue to support inflation accounting disclosure that is voluntary, discretionary and supplementary. John Labatt believes that inflation accounting data published by any company should be used as an aid to interpretation of financial results but must be used with caution as the data is by nature subjective and methods of determination vary from one company to another.

TABLE I
Summary of Inflation – Adjusted Group Operating Results For the Year Ended April 30, 1978
thousands of dollars

	CONSOLIDATED		BREWING		CONSUMER PRODUCTS		AGRI PRODUCTS	
	Current Value 1978	Historical Cost 1978	Current Value 1978	Historical Cost 1978	Current Value 1978	Historical Cost 1978	Current Value 1978	Historical Cost 1978
Income before taxes and interest expense (Notes 1, 5)	\$ 57,185	\$ 66,679	\$ 44,012	\$ 46,946	\$ 4,123	\$ 7,749	\$ 9,050	\$ 11,984
Interest expense	14,499	14,499						
Income before taxes	\$ 42,686	\$ 52,180						
Assets employed (Note 2)	\$571,063	\$403,781	\$299,321	\$189,092	\$163,647	\$136,423	\$108,095	\$ 78,266
After tax return (Notes 3, 5)	6.2%	10.3%	9.1%	15.4%	1.6%	3.5%	5.2%	9.5%

Notes:

1. Corporate expenses other than interest have been allocated to operating groups according to their respective proportions of assets employed.
2. See Table II for calculation of assets employed.
3. After tax return on assets employed has been calculated by applying the overall effective income tax rate for the company in 1978 of 37.8% to income before taxes and interest expense.
4. The Directors have determined the classes of business based upon the functional and managerial organization of the company.
5. Historical cost income before taxes and interest expense has been reduced by current value increments for cost of products sold of \$1,889,000 and for depreciation of \$7,605,000.

The Company this year, as in prior years, is presenting data by operating Group on both the conventional historical cost accounting basis and on an inflation accounting basis. A comparison of this data illustrates most clearly the severe erosion of the return on capital caused by the impact of inflation on reported earnings and on the replacement cost of capital assets.

In preparing the inflation adjusted data, the Company has been guided by the Discussion Paper on Current Value Accounting circulated by the Canadian Institute of Chartered Accountants in August 1976. In summary, the method used for arriving at the current values of the fixed assets and inventory, upon which related adjustments to depreciation expense and cost of products sold have been based, is as follows:

Fixed Assets

Current values are based upon recent professional appraisals updated by regional indices.

Accumulated Depreciation and Depreciation Expense

Estimated useful lives and depreciation rates are the same as those used for historical accounting purposes.

Inventories and Cost of Products Sold

Replacement cost is determined by a current pricing of materials, labour and overhead components.

The method used for arriving at the depreciated current value of fixed assets differs from that of prior years. In 1977 and prior years, depreciated replacement cost represented appraisal replacement values less observed depreciation. Accumulated depreciation, using this method, was lower than amounts determined using the same estimated useful asset lives and depreciation rates as used for historical accounting because maintenance has extended the actual useful lives of the assets.

In fiscal 1978, the rate of return after tax on assets employed was 10.3 percent based on conventional historical accounting. However, if determined on an inflation accounting basis the rate of return after tax would have been 6.2 percent. Since the method used to determine asset values on an inflation accounting basis has been refined from that used in fiscal 1977, it has been necessary to restate the rate of return on an inflation accounting basis reported a year ago. Comparative 1977 rates of return are 9.4 percent on the conventional historical accounting basis and 5.5 percent on an inflation accounting basis.

Your Company will continue to work to help develop the guidelines which will shape the appropriate way for determining and disclosing inflation adjusted financial information in the future.



TABLE II
Calculation of Assets Employed as at April 30, 1978
thousands of dollars

	Current Value 1978		Historical Cost 1978	
Inventories	\$116,891		\$116,672	
Other current assets	100,215		100,215	
	217,106		216,887	
Less:				
Current liabilities	\$(117,835)		\$(117,835)	
Minus:				
Bank advances and short term notes	33,053	(84,782)	33,053	(84,782)
	132,324		132,105	
Fixed Assets	641,832		364,496	
Less:				
Accumulated Depreciation	(273,435)	368,397	(163,162)	201,334
	500,721		333,439	
Investments and other assets	37,758		37,758	
Less:				
Investment in partly-owned businesses	(30,434)	7,324	(30,434)	7,324
	508,045		340,763	
Goodwill, store licences and trademarks	60,977		60,977	
Unamortized debt financing expense	2,041		2,041	
	\$571,063		\$403,781	

Consolidated Statement of Earnings

For the Year Ended April 30, 1978
(with comparative amounts for the year ended April 30, 1977)

	1978	1977
Income		
Gross sales	\$997,263,000	\$922,194,000
Less excise and sale taxes	158,240,000	151,898,000
	839,023,000	770,296,000
Operating costs		
Cost of products sold	529,408,000	500,872,000
Selling and administrative expenses	229,732,000	195,299,000
Depreciation	17,471,000	16,340,000
Interest – long term	12,646,000	12,894,000
– short term	1,853,000	482,000
	791,110,000	725,887,000
Operating income	47,913,000	44,409,000
Investment and sundry income	4,267,000	2,408,000
Income before taxes	52,180,000	46,817,000
Income taxes – current	13,319,000	13,287,000
– deferred	6,410,000	7,213,000
	19,729,000	20,500,000
Earnings before the following	32,451,000	26,317,000
Equity in net earnings of partly-owned businesses	1,534,000	1,850,000
Minority interest	(90,000)	(102,000)
	1,444,000	1,748,000
Net earnings	\$ 33,895,000	\$ 28,065,000
Earnings per common share	\$2.89	\$2.45
Fully diluted earnings per common share	\$2.53	\$2.12

See accompanying notes

Consolidated Balance Sheet

April 30, 1978

(with comparative amounts as at April 30, 1977)

ASSETS		
	1978	1977
Current		
Cash	\$ 2,245,000	\$ 1,743,000
Marketable securities at cost (which approximates market value)	8,998,000	8,693,000
Accounts receivable	73,271,000	69,320,000
Inventories	116,672,000	91,661,000
Prepaid expenses	15,701,000	13,086,000
	216,887,000	184,503,000
Investments and other assets		
Investment in partly-owned businesses	30,434,000	25,425,000
Investment in other companies	3,477,000	3,895,000
Mortgages, loans and advances	3,413,000	4,130,000
Due from trustees and employees under share purchase and option plans	434,000	586,000
	37,758,000	34,036,000
Fixed at cost		
Land	12,192,000	10,899,000
Buildings and equipment	352,304,000	322,709,000
	364,496,000	333,608,000
Less accumulated depreciation	163,162,000	150,294,000
	201,334,000	183,314,000
Unamortized debt financing expense	2,041,000	2,178,000
Goodwill, store licences and trademarks	60,977,000	59,110,000
	\$518,997,000	\$463,141,000

See accompanying notes



LIABILITIES

	1978	1977
Current		
Bank advances and short term notes	\$ 33,053,000	\$ 9,565,000
Accounts payable	70,077,000	61,854,000
Taxes payable	11,536,000	12,696,000
Dividends payable	335,000	244,000
Long term debt due within one year	2,834,000	1,160,000
	117,835,000	85,519,000
Deferred income taxes	42,271,000	35,653,000
Long term debt	142,146,000	145,985,000
Minority interest in subsidiary companies	1,174,000	1,175,000

SHAREHOLDERS' EQUITY

Share capital		
Authorized		
4,000,000 preferred shares		
Class A convertible common shares of no par value in unlimited amount		
Class B convertible common shares of no par value in unlimited amount		
Issued and outstanding		
605,080 Series A preferred shares (828,173 – 1977)	10,892,000	14,907,000
11,111,354 Class A common shares (10,821,717 – 1977)		
471,255 Class B common shares (499,441 – 1977)	63,412,000	58,741,000
	74,304,000	73,648,000
Retained earnings	141,267,000	121,161,000
	215,571,000	194,809,000
	\$518,997,000	\$463,141,000

On behalf of the Board

P.N.T. Widdrington, Director

J.H. Moore, Director

Consolidated Statement of Changes in Financial Position

For the Year Ended April 30, 1978
(with comparative amounts for the year ended April 30, 1977)

	1978	1977
Sources of working capital		
From operations		
Net earnings	\$33,895,000	\$28,065,000
Net charges to earnings which do not reduce working capital	22,618,000	22,795,000
	56,513,000	50,860,000
Sale of properties and other assets	4,044,000	1,044,000
Reduction in mortgages, loans and advances	2,322,000	2,341,000
Proceeds on sale of partly-owned businesses	892,000	
Shares issued under share purchase and option plans	808,000	801,000
Reduction in investment in other companies	418,000	
	64,997,000	55,046,000
Uses of working capital		
Dividends – preferred	695,000	1,147,000
– common	13,094,000	12,237,000
Land, buildings and equipment	36,506,000	22,926,000
Investment in partly-owned businesses	5,121,000	8,175,000
Acquisition of Casabello Wines Ltd. (net of working capital deficit \$601,000)	3,726,000	
Reduction in long term debt	3,839,000	965,000
Increase in mortgages, loans and advances	1,605,000	682,000
Acquisition of additional shares of subsidiary companies		461,000
Goodwill, store licences and trademarks	165,000	319,000
Other	178,000	142,000
	64,929,000	47,054,000
Increase in working capital	68,000	7,992,000
Working capital, beginning of year	98,984,000	90,992,000
Working capital, end of year	\$99,052,000	\$98,984,000

See accompanying notes

Consolidated Statement of Retained Earnings

For the Year Ended April 30, 1978
(with comparative amounts for the year ended April 30, 1977)

	1978	1977
Balance, beginning of year	\$121,161,000	\$106,480,000
Net earnings	33,895,000	28,065,000
	155,056,000	134,545,000
Dividends		
— preferred (\$1.00 per share 1978 and 1977)	695,000	1,147,000
— common (\$1.14 per share 1978; \$1.09 per share 1977)	13,094,000	12,237,000
	13,789,000	13,384,000
Balance, end of year	\$141,267,000	\$121,161,000

See accompanying notes

Auditors' Report

To the Shareholders of John Labatt Limited.

We have examined the consolidated balance sheet of John Labatt Limited as at April 30, 1978 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and changes in financial position for the year then ended. Our examination of the financial statements of John Labatt Limited and the financial statements of those subsidiaries and partly-owned businesses of which we are the auditors was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances. We have relied on the reports of the auditors who have examined the financial statements of the other subsidiaries and partly-owned businesses.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of John Labatt Limited as at April 30, 1978 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

London, Canada.
June 6, 1978.

Clarkson, Gordon & Cie
Chartered Accountants.

Notes to the Consolidated Financial Statements

April 30, 1978

1. ACCOUNTING POLICIES

The company follows generally accepted accounting principles, the most significant of which are as follows:

Principles of consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of all subsidiary companies. The results of operations of subsidiaries acquired or sold during the year are included from or to their respective dates of acquisition or sale.

Foreign currency translation

Foreign currency assets and liabilities are translated into Canadian dollars on the following basis:

Monetary current assets and – at rates of exchange in effect
current liabilities at the balance sheet date

Inventories, prepaid – at historical rates of
expenses, fixed and exchange
other long term assets,
long term debt and
depreciation provisions

Income and operating costs – at average exchange rates
and expenses prevailing during the year

Gains and losses arising on the translation of foreign currencies are included in earnings.

Long term debt denominated in foreign currency, including the company's share of long term debt of partly-owned businesses, translated at historical rates of exchange amounted to \$21,535,000, but if translated at the rates of exchange in effect at the balance sheet date would have amounted to \$23,747,000.

Earnings per common share

Earnings per common share have been calculated using the weighted monthly average number of shares outstanding during the year.

Earnings per common share on a fully diluted basis have been calculated on the assumption that all the preferred shares and all the convertible subordinated debentures outstanding at the end of the year had been converted to common shares at the beginning of the year and that all common share options outstanding had been exercised at the beginning of the year.

Inventories

Inventories, other than containers, are valued at the lower of cost, determined on a FIFO basis, and net realizable value. Containers are valued at redemption price or at estimated value not exceeding replacement cost. Inventory values are as follows:

	1978	1977
Finished and in process	\$ 72,741,000	\$56,276,000
Materials and supplies	31,787,000	23,445,000
Containers	12,144,000	11,940,000
	\$116,672,000	\$91,661,000

Investment in partly-owned businesses

Partly-owned businesses are companies and partnerships for which the equity method of accounting is appropriate. Under this method, the company's share of earnings of partly-owned businesses, net of applicable income taxes, is included in consolidated net earnings. The investments are carried in the consolidated balance sheet at cost plus the company's share of undistributed earnings since acquisition.

Investment in other companies

Investments in other companies are carried at cost and income is recognized when dividends are received. These investments include partly-owned businesses where income remittance uncertainties exist.

Fixed assets

Buildings, machinery and equipment are initially recorded at cost. Normal maintenance and repair expenditures are expensed as incurred. Gains or losses arising on the disposal of individual assets are recognized in income in the year of disposal.

Depreciation

Depreciation generally is provided on a straight line basis over the estimated useful lives of assets at annual rates of 2½% for buildings and 10% for equipment. Where appropriate, maximum capital cost allowance is claimed for income tax purposes and a related provision is made for deferred income taxes.

Unamortized debt financing expense

Debt financing expenses are amortized over the term of the issue to which they relate.

Goodwill, store licences and trademarks

Goodwill, store licences and trademarks acquired prior to May 1, 1974 are being carried in the accounts at cost without amortization.

Goodwill and other intangible assets acquired after April 30, 1974 are being amortized by charges to earnings over periods not exceeding forty years (1978 – \$321,000; 1977 – \$296,000). The excess of the purchase price over the net book value of assets acquired after April 30, 1974 is allocated first to land, buildings and equipment and other identifiable net assets with any remainder being allocated to goodwill. Depreciation has been charged on amounts allocated to depreciable assets.

The amount of goodwill, store licences and trademarks (of which \$7,256,000 acquired after April 30, 1974 is subject to amortization) consists of:

	1978	1977
Store licences and trademarks	\$ 2,937,000	\$ 2,937,000
Purchased goodwill	8,248,000	8,049,000
Excess of purchase price of shares of certain subsidiary companies over net book value of assets acquired	50,649,000	48,660,000
	61,834,000	59,646,000
Less accumulated amortization	857,000	536,000
	\$60,977,000	\$59,110,000

Income taxes

In accordance with generally accepted accounting principles the company follows the deferral method of tax allocation. Under this method the provision for income taxes is determined from the earnings reported in the statement of earnings rather than from the company's income for tax purposes. Deferred income taxes on the balance sheet result principally from depreciation allowable for tax purposes being in excess of that included in costs and expenses. In future years, when the amounts allowable for tax purposes will be less than those reflected in the statement of earnings, the applicable income taxes will be paid and the deferred tax balance reduced accordingly.

Under this method future income tax recoveries relating to losses are provided for only where it is virtually certain, in the loss year, that earnings in future years will be sufficient to make such recoveries possible.

The 3 per cent inventory tax credit enacted by the Federal government in December, 1977 but effective from April 1, 1977, resulted in a reduction in current income taxes in the amount of \$1,200,000.

2. PARTLY-OWNED BUSINESSES

These investments include McGavin Foods Limited (formerly McGavin ToastMaster Bakeries Limited); Canada Maltage Cie, Limitée; Toronto Blue Jays Baseball Club; Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A, Brazil; Catelli-Primo Limited, Trinidad and Nana-Manning's, United States of America.

	1978	1977
Investment at cost	\$23,705,000	\$18,680,000
Accumulated equity in undistributed earnings since acquisition	6,729,000	6,745,000
	\$30,434,000	\$25,425,000

During the year the company disposed of its investment in H.E. Saunders and Sons Limited, entered into a partnership with Nana Regional Corporation in Alaska and increased its investment in Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A.

3. LONG TERM DEBT

Particulars of debentures payable and other long term debt are as follows:

	1978	1977
Sinking fund debentures		
6% Series B to mature January 2, 1979	\$ 186,000	\$ 445,000
6¼% Series C to mature May 15, 1981	1,048,000	1,283,000
6¼% Series D to mature June 15, 1987	4,071,000	4,253,000
6¼% Series E to mature October 1, 1989	3,366,000	3,366,000
7½% Series F to mature April 15, 1992	4,850,000	5,075,000
9¼% Series G to mature September 1, 1990	26,875,000	27,825,000
8¼% Series H to mature March 1, 1993	29,325,000	30,000,000
9% Series I to mature March 15, 1994	30,000,000	30,000,000
9½% Convertible Subordinated Debentures to mature June 1, 1995	32,938,000	33,000,000
Term bank loan repayable May 1, 1978 to 1982	7,000,000	7,000,000
	139,659,000	142,247,000
Advances, mortgages and other long term liabilities	5,321,000	4,898,000
	144,980,000	147,145,000
Less portion due within one year included in current liabilities	2,834,000	1,160,000
	\$142,146,000	\$145,985,000

The 9½% Convertible Subordinated Debentures are convertible on or before June 1, 1985 at the holder's option into Class A common shares of the company at a conversion price of \$18.25 per share.

Maturities and sinking fund requirements for the years 1979 through 1983 are \$2,834,000; \$5,902,000; \$6,786,000; \$7,040,000 and \$6,158,000 respectively.

At April 30, 1978 the company had satisfied all of the covenants under the trust deed relating to the debentures.

4. SHARE CAPITAL

The company has elected for continuation under the Canada Business Corporations Act. Through the enactment of a by-law the company is a constrained share corporation whereby the total number of voting shares outstanding to be held by non-residents is restricted to 20% and the number to be held by any single non-resident is restricted to 10%.

Common Shares

Under the provisions of the Canada Business Corporations Act and the company's by-laws, the company's authorized common share capital is unlimited as to the number of shares which may be issued.

The two classes of common shares are interchangeable one to another and are subject to the same rights and conditions except in respect of dividends. Dividends paid on the Class A and Class B shares are identical in amount but result in a different tax treatment when received by shareholders. After December 31, 1978, dividends received by shareholders on the Class B shares will not be entitled to this different tax treatment.

Preferred Shares

Of the 4,000,000 authorized preferred shares 605,080 shares are outstanding as Series A preferred shares. The balance of 3,394,920 shares are available for future issue with conditions and preferences as determined by the Board of Directors. Series A preferred shares have a par value of \$18 each, are redeemable at par, are non-voting (unless four quarterly dividends are in arrears) and are entitled to cumulative annual dividends of \$1 per share.

Each Series A preferred share is convertible to one Class A common share of John Labatt at any time up to the close of business on February 15, 1980 or to the close of business on the date immediately prior to the date fixed for redemption, whichever is earlier. At April 30, 1978 none of these shares had been called for redemption. Of the 3,063,590 Series A preferred shares which were originally issued, there have been 2,458,510 converted to common shares.

Share Purchase and Option Plans

From time to time the company has established various share purchase and option plans. The following schedule sets out details of amounts due from trustees and employees under these plans:

	1978	1977
Due from trustees under the issued share option plan (1978 - nil shares; 1977 - 5,150 shares)		\$ 75,000
Due from employees under share purchase plans (1978 - 34,067 shares; 1977 - 36,367 shares)		
Officers	\$ 96,000	124,000
Other employees	338,000	387,000
	\$434,000	\$586,000

Issued Share Option Plan

During 1967 the company established an issued share option plan. The trustees of this plan acquired 33,500 common shares for future sale to employees and granted options on these shares exercisable at \$14.50 per share up to September, 1977. Options covering 32,950 shares have been exercised, fully paid for and the shares transferred to employees. The trustees have sold the issued shares relating to unexercised options and returned the proceeds to the company.

Share Purchase Plans

In certain prior years the company established various employee share purchase plans. Under these plans, the individuals are entitled to purchase the shares and pay for them over periods of up to 15 years.

Shares Available for Share Purchase and Option Plans

During 1975 the company enacted a by-law which made available 750,000 unissued Class A common shares for allotment to employees under share purchase or option plans. At April 30, 1978 these shares were allocated as follows:

Under option	207,850
Reserved for employee share purchase plan maturing in June, 1979	56,912
Issued	33,962
Available for future issuance or option to employees	451,276
Total	750,000

Under the provisions of the by-law the Board of Directors is not restricted with respect to any allotment of these shares.

Details of shares under option to employees (207,850 allotted under this by-law and 7,875 allotted under a previous by-law), as of April 30, 1978 are as follows:

Plan	Number of shares	Price per share	Expiry Date
1974 Share option	7,875	\$12.85	December 1984
1975 Share option	80,350	19.00	December 1979
1975 Share option	29,750	19.00	June 1981
1975 Share option	97,750	19.00	December 1983
	215,725		

Of the 215,725 shares under option there are 95,750 under option to officers of the company.

Shares Converted and Issued During the Year

During 1978 changes in the company's issued shares were as follows:

	Series A Preferred Shares	Class A and Class B Common Shares
Issued and outstanding at April 30, 1977	828,173	11,321,158
Conversions	(223,093)	223,093
Issued under employee share purchase and option plans for a cash consideration of \$594,000.		34,962
Issued as a result of conversions of the 9½% convertible subordinated debenture at \$18.25 per share		3,396
Issued and outstanding at April 30, 1978	605,080	11,582,609

Principal Shareholder

To the knowledge of the directors and officers of the company, Brascan Limited is the only shareholder who beneficially owns, directly or indirectly through a wholly-owned subsidiary, shares carrying more than 10% of the votes attached to shares of the company. Brascan Limited beneficially owns, controls or directs, 2,960,100 Class A shares of the company representing approximately 25.56% of the aggregate outstanding common shares.

5. LEASES, COMMITMENTS AND GUARANTEES

Leases

The company has entered into or guaranteed long term leases substantially all of which will be discharged within 16 years. Fixed rental expense for 1978 was \$4,360,000. Approximate future annual fixed rental payments are as follows:

1979	\$ 4,571,000
1980	4,174,000
1981	3,664,000
1982	3,102,000
1983	2,426,000
	\$17,937,000

Fixed rental payments for subsequent years and guarantees amount to \$16,716,000.

Certain store leases require payments related to sales and/or additional charges for increased costs. The amount of such additional rental expense for 1978, not included in the amount above, was approximately \$975,000.

In addition to the above, under the terms of vehicle leases, rentals for the next 3 years will amount to approximately \$6,000,000 per annum.

Commitments

During 1979 the company plans capital expenditures of approximately \$38,384,000. Of this amount \$5,090,000 was represented by commitments at April 30, 1978.

During the year the company and Les Industries Redpath Limitée announced their intention to investigate the economic feasibility of constructing a \$60 million plant in Southwestern Ontario to produce high fructose syrup from corn for Canada's food industry. This project is still in the study stage and has not been included in the above planned capital expenditures. If the partners decide to proceed with this project, the company's share of the construction costs will be an additional \$30,000,000 over the next two years.

Also the company has initiated a feasibility study of a world scale wheat starch and gluten facility to be constructed in Aiken County, South Carolina. If the project proceeds to construction, the company will incur \$23,000,000 for additional capital expenditures over the next two years.

The company has a commitment to provide financing, if required, to complete the purchase of its interest in Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A in the years 1979 and 1980 of approximately \$1,383,000 and \$1,356,000 respectively.

Guarantees

The company has guaranteed various loans and payments amounting to approximately \$4,700,000 in aggregate.

6. PENSIONS

During the year the company made revisions to certain of its pension plans providing for increased benefits. As a result, based on the most recent actuarial valuations, the company's unfunded obligations at December 31, 1977 were \$10,686,000.

Past service costs relating to improved benefits are funded and charged to operations over periods not exceeding 15 years. Current service costs are funded and charged to operations as they accrue.

7. ANTI-INFLATION LEGISLATION

As of May 1, 1978, the company and its Canadian subsidiaries are no longer subject to the federal government's anti-inflation legislation relating to the control of prices and profit margins. However, the company and its Canadian subsidiaries will continue to remain subject to the restrictions relative to dividends until October 13, 1978 and to the restrictions controlling levels of employee compensation to varying dates up to December 31, 1978.

8. ACQUISITIONS AND DISPOSITIONS

Effective September 1, 1977, the company acquired 100% of the outstanding shares of Casabello Wines Ltd. Details of net assets acquired, accounted for under the purchase method, are as follows:

Assets acquired at book value	\$4,235,000
Less liabilities assumed	3,403,000
Net tangible assets acquired	832,000
Allocated to fixed assets	304,000
Allocated to goodwill (including contingent consideration of \$317,000)	1,989,000
Purchase Price	\$3,125,000

Under the terms of the Option and Voting Trust Agreement entered into between the company and the shareholders of Casabello in 1972 the purchase price of the shares has been calculated annually by the auditors of Casabello and has been sent by Casabello to its shareholders who have had an annual right to require the company to purchase their shares at the calculated price. During 1977 a difference arose between the company's representative and the shareholders on the board of Casabello as to the proper method of calculating the purchase price. While this difference could not be resolved the parties did agree that if the purchase price was calculated using the same method as had been used in each of the previous four years the purchase price would be \$2,808,000 but that if the different method was used, as advocated by the Casabello shareholders, the purchase price would be increased by \$317,000. In order to avoid delay the company deposited this additional amount with the depositary under the Option and Voting Trust Agreement and took delivery of the shares. The dispute was referred to arbitration; the arbitration hearing has been held and the decision is expected during the summer. If the company is successful, the additional amount of \$317,000 will be returned to it.

During the year the company disposed of its soft-drink operation in Newfoundland and also disposed of its dry livestock feed operation in Quebec and in each case the total cash consideration approximated the net book value of the assets sold.

9. REMUNERATION OF DIRECTORS AND OFFICERS

During 1978 the total remuneration paid to thirteen of the company's eighteen directors, as directors, was \$133,500 and to four of these directors as directors of subsidiary companies was \$13,100.

The company's twenty officers received remuneration totaling \$1,630,000. The five officers who served as directors received no additional remuneration as directors.

10. CLASSES OF BUSINESS

The directors have determined at a meeting of directors and have recorded in the minutes thereof the classes of business in accordance with Section 47 of the Canada Business Corporations Regulations, based upon the functional and managerial organization of the company. The following is a summary of the gross sales, contribution from, and assets employed in the classes:

	1978		1977	
<i>in thousands of dollars</i>	Gross Sales	Percentage	Gross Sales	Percentage
Brewing	\$512,351	51.4%	\$479,367	52.0%
Consumer Products	256,739	25.7%	213,077	23.1%
Agri Products	228,173	22.9%	229,750	24.9%
	<u>\$997,263</u>	<u>100.0%</u>	<u>\$922,194</u>	<u>100.0%</u>
	Contri- bution	Assets Employed	Contri- bution	Assets Employed
Brewing	\$46,946	\$189,092	\$44,028	\$170,394
Consumer Products	7,749	136,423	5,146	112,425
Agri Products	11,984	78,266	11,019	78,943
	<u>66,679</u>	<u>\$403,781</u>	<u>60,193</u>	<u>\$361,762</u>
Interest	<u>14,499</u>		<u>13,376</u>	
Income before taxes	<u>\$52,180</u>		<u>\$46,817</u>	

11. THE COMPANIES ACT (BRITISH COLUMBIA)

The Companies Act (British Columbia) requires consolidated financial statements to include the names of every subsidiary company but permits the circulation within the province of statements which do not so comply.

These consolidated financial statements include the accounts of all subsidiary companies. A list of all of the subsidiaries of the company is available for inspection at the company's registered office in British Columbia.

12. SUBSEQUENT EVENTS

The company has agreed in principle to acquire all of the operating assets of Bear Mountain Winery of Bakersfield, California. Consideration for the winery's assets will be the assumption of substantially all of its liabilities. Bear Mountain Winery is a grower co-operative and the transaction is subject to the approval of the grower – members and appropriate regulatory authorities.

The company has also agreed in principle to acquire for cash all of the outstanding shares of Beurrerie Lafreniere / Laiterie Dallaire, a dairy and an industrial milk processor in north-western Quebec, effective May 31, 1978.

COMMITTEES OF THE BOARD OF DIRECTORS

EXECUTIVE COMMITTEE

Chairman: J. H. Moore;

E. A. Goodman, A. S. Graydon,
N. E. Hardy, J. D. Harrison,
A. J. MacIntosh, J. A. Taylor,
P. N. T. Widdrington

Function: During intervals between meetings of the Board of Directors, the Executive Committee has all the powers of the Board except those powers that are required by legislation or company by-law to be exercised by the Board itself.

AUDIT COMMITTEE

Chairman: J. A. Taylor;

M. Bélanger, J. D. Harrison,
J. H. Moore, W. P. Wilder

Function: The Audit Committee reviews financial information intended for publication, and the adequacy thereof, before such information is submitted to the Board. It also reviews, on a continuing basis, control procedures in effect throughout the company.

PENSION INVESTMENT ADVISORY COMMITTEE

Chairman: J. W. Tait;

E. C. Freeman-Attwood, R. Lavoie,
A. J. MacIntosh, H. C. Pinder

Function: The Pension Investment Advisory Committee reviews and makes recommendations with respect to the funding of employee pension benefits, the selection of investment managers and funding vehicles, the investment return objectives and the investment strategies and performance for each pension fund within the Labatt organization.

PUBLIC RESPONSIBILITY COMMITTEE

Chairman: J. B. Cronyn;

E. A. Goodman, A. S. Graydon,
N. E. Hardy, G. F. Hughes, R. Lavoie,
W. F. Read

Function: The Public Responsibility Committee reviews company policies and practices concerning the physical, social and political environment, specifically, those concerning labour, equal employment opportunity, consumer protection, public relations, charitable donations and government relations. It also reviews the impact of proposed legislation which may have social implications for the company.

MANAGEMENT RESOURCES AND COMPENSATION COMMITTEE

Chairman: J. H. Moore;

E. A. Goodman, N. E. Hardy,
A. J. MacIntosh

Function: Reviews manpower planning and the performance of management personnel and makes recommendations to the Board concerning executive compensation.

STOCK EXCHANGES

Montréal, Toronto, Winnipeg,
Alberta, Vancouver

TRANSFER AGENTS

La Société Canada Trust, Halifax,
Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina,
Calgary and Vancouver
The Canadian Bank of Commerce Trust
Company, New York, U.S.A.

REGISTRARS

Trust Royal, Halifax, Montréal,
Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary
and Vancouver

Bank of Montreal Trust Company,
New York, U.S.A.

PRINCIPAL BANKS

Banque Canadienne Impériale
de Commerce
Citibank, N.A., New York, U.S.A.

SOLICITORS

Harrison, Elwood, London, Ontario

AUDITORS

Clarkson, Gordon & Cie,
Chartered Accountants, London, Ontario.

For further information
on your company,
please write:

Investor Relations
John Labatt
Box 5050
London, Ontario N6A 4M3



To comply with the Québec Charter of the French Language, the Company has provided this bilingual report for Québec resident shareholders containing the french name of those firms having both french and english firm names.

Design and Graphics: Davis Potter Ltd.
Printing: Rolph Clark Stone Limitée



PREMIER TRIMESTRE

RAPPORT AUX ACTIONNAIRES

La résultat de la Compagnie pour le premier trimestre est satisfaisant.

- Les ventes brutes s'élèvent à \$252 854 000, en augmentation de 2,6 p. cent sur celles de la période correspondante de l'exercice précédent.
- Le bénéfice net s'est accru de 12,7 p. cent; il est ainsi passé de \$9 359 000 il y a un an à \$10 544 000.
- Le bénéfice net dilué est de 78c l'action ordinaire contre 70c il y a un an, soit une hausse de 11,4 p. cent.

Ces chiffres ne tiennent pas compte du crédit d'impôt sur la valeur des stocks annoncé dans le dernier budget fédéral étant donné que la loi n'a pas encore été adoptée.

Les ventes et le bénéfice ont diminué à cause de la grève générale des employés des minoteries québécoises en protestation contre la réduction des hausses salariales par la CLT. Commencée le 2 février 1977 et terminée le 26 juillet 1977, la grève a entraîné la fermeture de la minoterie d'Ogilvie à Montréal, ce qui a réduit le bénéfice de la division Farines et influé défavorablement sur l'exploitation de IGP et de Catelli.

Sauf pour ce qui est des incidences de la grève, le rendement de la Compagnie est bon. En voici les points saillants:

GROUPES BRASSAGE

Les ventes et profits ont augmenté, traduisant ainsi l'accroissement de la part du marché, l'augmentation modérée du volume de l'industrie et un équilibre satisfaisant entre les prix de revient et les prix de vente.

- La part de Labatt sur le marché national s'établit à 39,0 p. cent, chiffre qui représente un nouveau sommet et une augmentation de 0,3 point de pourcentage par rapport au trimestre correspondant de 1977.
- Au cours du premier trimestre, le volume de Labatt a fait un bond de 1,7 p. cent contre un gain modéré de 0,9 p. cent pour l'industrie.
- Le 26 août 1977, la Compagnie annonçait l'acquisition d'installations de brassage d'un concurrent à Waterloo (Ontario). Cet achat fournira à Labatt la capacité nécessaire pour servir tant le marché intérieur que celui des exportations.

On prévoit que les ventes de l'industrie conserveront un rythme de croissance certain durant tout l'exercice 1978. La Compagnie a confiance que les marques Labatt peuvent continuer de surpasser celles de l'industrie.

GROUPES PRODUITS DE CONSOMMATION

Le groupe poursuit l'amélioration du rendement enregistré lors du dernier exercice financier.

- Catelli connaît une augmentation satisfaisante de ses ventes et profits. Les ventes de toutes les gammes de produits, à l'exception de celle de la farine qui a subi le contrecoup de la grève aux minoteries, ont augmenté de façon sensible.
- Les services en alimentation affichent à nouveau une bonne croissance des ventes et profits aux États-Unis, et au Canada, Parnell connaît un trimestre satisfaisant.
- Les activités de Laura Secord ont continué de subir les contraintes exercées par la cherté du cacao. Le résultat de cette division est cependant meilleur qu'à la même époque de l'exercice passé.
- Les ventes de Chateau-Gai ont connu une augmentation modérée, mais la division demeure en situation de perte, laquelle est aggravée par les prix inférieurs des produits étrangers.

Pour l'exercice 1978, le groupe devrait poursuivre l'amélioration de son résultat, les contributions les plus marquées étant attendues des services en alimentation et de Catelli.

GROUPES PRODUITS AGRO

Durant le premier trimestre, le bénéfice du groupe a faibli en raison de la grève à la minoterie.

- Le bénéfice de la division Farines a sensiblement fléchi. La grève a entraîné une baisse des ventes de farine et l'accroissement des coûts afférents à la réalisation de certains engagements de ventes. Les perspectives pour le reste de l'exercice 1978 sont bonnes.
- Chez IGP, le bénéfice a poursuivi le revirement amorcé à l'exercice précédent malgré que la grève ait forcé la division à importer de la farine à un coût plus élevé.

DEUXIÈME TRIMESTRE

RAPPORT AUX ACTIONNAIRES

Le résultat d'exploitation indique que le rendement continue de s'améliorer.

- Les ventes brutes dépassent de 4,5 p. cent celles de la période correspondante du dernier exercice pour s'établir à \$266 106 000.
- Le bénéfice net est passé de \$16 212 000 à \$18 669 000, soit une augmentation de 15,2 p. cent.
- Le bénéfice net dilué est de \$1,38 l'action ordinaire par rapport à \$1,22 il y a un an, soit une augmentation de 13,1 p. cent.

Ces chiffres ne comprennent pas l'effet d'un crédit d'impôt sur la valeur des stocks annoncé par le gouvernement fédéral dans son budget du 31 mars dernier, car la loi n'a pas encore été adoptée dans sa forme définitive.

GROUPES BRASSAGE

La contribution du groupe au profit s'est accrue reflétant ainsi à la fois le maintien d'un équilibre satisfaisant entre les prix de revient et les prix de vente, l'accroissement des ventes de produits Labatt entraîné par l'augmentation de la part du marché et une amélioration modérée du rendement de l'industrie.

- La part de Labatt sur le marché national s'établit maintenant à 39,14 p. cent, ce qui représente un nouveau sommet ainsi qu'une augmentation de 0,73 point de pourcentage par rapport à la même période de l'exercice précédent.
- Le volume de ventes est en hausse de 2,6 p. cent et se situe très en avant du gain modéré de 0,68 p. cent enregistré par l'industrie au cours du semestre.

Le solide rendement des entreprises de brassage devrait se maintenir jusqu'à la fin de l'exercice grâce à l'accroissement de leur part du marché et à l'augmentation modérée du volume de l'industrie.

Le 26 août 1977, la Compagnie annonçait l'acquisition d'installations de brassage d'un concurrent à Waterloo (Ontario). Cet achat fournira à Labatt la capacité nécessaire pour servir tant le marché intérieur que celui des exportations. L'état consolidé de l'évolution de la situation financière tient compte de cette acquisition au poste "Terrains, bâtiments et équipement".

GROUPES PRODUITS DE CONSOMMATION

Le bénéfice du groupe continue d'augmenter.

- Les ventes de toutes les gammes de produits Catelli sont plus élevées que celles d'il y a un an sauf pour ce qui est de la farine. Dans cette gamme en effet, la grève qui a paralysé toute l'industrie des minoteries du Québec au début de l'année a entraîné des pénuries qui ont fait baisser le volume de ventes. Le bénéfice est quelque peu inférieur à celui d'il y a un an étant donné les frais liés au lancement des confitures et marmelades Laura Secord sur le marché ontarien au cours du deuxième trimestre.
- Chez Laura Secord, le résultat est légèrement meilleur qu'il y a un an même s'il continue de se ressentir de la cherté du cacao. Un certain nombre de nouveaux produits ont été lancés récemment. Citons entre autres Nutch's, confiserie vendue sous étiquette Smiles'n Chuckles.
- Chateau-Gai a apporté une modeste contribution au bénéfice du groupe en enregistrant une amélioration sensible de son résultat attribuable à un établissement favorable des prix et à l'augmentation de la demande.
- Les services en alimentation font état d'une hausse des ventes et du bénéfice. Parnell continue d'afficher un bon rendement et le résultat de Mannings s'est encore beaucoup amélioré.

Pour l'ensemble de l'exercice 1978, le groupe Produits de consommation devrait à nouveau connaître une amélioration étant donné l'affermissement du résultat de chaque division.

GROUPES PRODUITS AGRO

Le bon résultat du deuxième trimestre a ramené le bénéfice à un niveau presque équivalent à celui d'il y a un an.

- A la division Farines, les ventes et le bénéfice se sont redressés au deuxième trimestre par suite du règlement, le 26 juillet 1977, de la grève des employés des minoteries du Québec qui avait paralysé toute l'industrie. Cette grève, qui avait été déclenchée en protestation contre la réduction des hausses salariales par la Commission de lutte contre l'inflation, a entraîné la fermeture de la minoterie d'Ogilvie à Montréal pendant les trois premiers mois du semestre et a donc occasionné une baisse des ventes de la division Farines et influé défavorablement sur le résultat d'IGP et

TRISIÈME TRIMESTRE

RAPPORT AUX ACTIONNAIRES

La Compagnie continue de marquer des progrès aux niveaux des ventes et du bénéfice.

- Les ventes brutes ont augmenté de 6,4 p. cent pour atteindre \$755 899 000.
- Le bénéfice net a augmenté de 20,9 p. cent pour s'établir à \$24 986 000.
- Le bénéfice net dilué s'est accru de 18,5 p. cent et est ainsi passé de \$1,57 l'action ordinaire il y a un an à \$1,86.

Chacun des trois groupes a contribué au résultat satisfaisant de la Compagnie. Les gains réalisés par le groupe Brassage et le groupe Produits de consommation sont assez forts. Le bénéfice du groupe Produits Agro, même s'il est meilleur que celui du dernier exercice, a été atténué par la grève qui a paralysé les minoteries du Québec pendant le premier trimestre de l'exercice financier en cours et par la perte enregistrée à la division Moules.

Pour les neuf mois à l'étude, le dégrèvement fiscal de 3 p. cent des stocks qui a pris effet en décembre 1977 s'élève à \$920 000 ou 6c l'action ordinaire après dilution. De cette somme, \$307 000, soit 2c l'action ordinaire après dilution, sont compris dans le résultat du troisième trimestre. Pour l'ensemble de l'exercice financier, on prévoit que ce dégrèvement fiscal représentera \$1 200 000, soit 8c l'action ordinaire.

Le résultat du troisième trimestre est satisfaisant et renchérit sur l'amélioration du résultat enregistrée au premier semestre de l'exercice. Les ventes ont augmenté de 10,6 p. cent pour atteindre \$249 793 000. Le bénéfice net est passé de \$4457 000 à \$5 704 000 et le bénéfice dilué par action ordinaire est passé de 35c à 44c.

Les tendances du bénéfice durant les neuf premiers mois devraient se maintenir jusqu'à la fin de l'exercice financier.

GROUPES BRASSAGE

Le bénéfice a augmenté reflétant un bon équilibre entre prix de revient et prix de vente et un accroissement du volume attribuable à la progression soutenue de la part du marché et à une augmentation modérée des ventes de l'industrie.

- Pour les neuf mois à l'étude, Labatt a augmenté sa part du marché de 0,5 point pour atteindre 39,1 p. cent. Par conséquent, la croissance du volume de ventes de Labatt a à nouveau devancé celle de l'industrie. Durant cette période, les ventes de Labatt se sont accrues de 2,5 p. cent contre un gain modéré de 1,2 p. cent pour l'industrie canadienne du brassage.

Pour l'exercice financier en cours, le groupe Brassage devrait continuer de connaître une croissance du volume, de la part du marché et du bénéfice.

GROUPES PRODUITS DE CONSOMMATION

Le bénéfice du groupe a augmenté de façon sensible grâce à un revirement positif au niveau des profits chez Chateau-Gai, à une perte moins importante chez Laura Secord et à l'augmentation des profits des entreprises de services en alimentation aux USA.

- Chez Catelli, les produits des ventes ont augmenté considérablement. Le bénéfice, toutefois, ne s'est accru que modérément ayant subi le contrecoup des frais de lancement des confitures et marmelades Laura Secord en Ontario et de l'accroissement de la concurrence au niveau des prix.
- Laura Secord est demeurée en situation de perte. Toutefois, la perte est moins importante pour la période à l'étude en raison de l'accroissement de l'efficacité interne et du volume de ventes.
- Le revirement au niveau des profits chez Chateau-Gai, au cours du premier semestre, s'est accentué dans le dernier trimestre. Les ventes de vins de table secs ont augmenté considérablement et les marges se sont élargies. Au cours du trimestre, la division a levé son option d'acquisition de Casabello Wines de Penticton en Colombie-Britannique.
- Le bénéfice de Parnell a été stationnaire par suite de la hausse des prix des aliments. En janvier, la Compagnie ouvrait un deuxième restaurant Great Canadian Soup Co. au centre-ville de Toronto. Les ventes et le bénéfice des entreprises de services en alimentation aux USA ont augmenté, reflétant ainsi l'apport d'affaires nouvelles. L'augmentation du rendement du groupe Produits de consommation devrait se poursuivre jusqu'à la fin de l'exercice 1978 et une amélioration du résultat est prévue pour chaque division.

GROUPES PRODUITS AGRO

Le bénéfice du groupe a augmenté grâce au fort rendement de Ault et à l'amélioration du résultat d'IGP. La division Moules connaît encore une perte et le résultat de la division Farines a baissé légèrement.

- Au cours des six derniers mois, la division Farines a récupéré la plus grande partie du volume de ventes qu'elle avait perdu. Le résultat s'est amélioré au rythme de la reprise des ventes, et le bénéfice pour la période à l'étude n'est que légèrement inférieur à celui de la période correspondante du

QUATRIÈME TRIMESTRE

RAPPORT AUX ACTIONNAIRES

La Compagnie a progressé de façon considérable au cours de l'exercice 1978.

- Le bénéfice net de l'exercice 1978 s'élève à \$33 895 000 en comparaison de \$28 065 000 en 1977.
- Le bénéfice net dilué par action ordinaire a augmenté de 19,3 p. cent et est ainsi passé de \$2,12 il y a un an à \$2,53.
- Les ventes brutes se sont accrues de 8,1 p. cent pour s'établir à \$997 263 000; elles étaient de \$922 194 000 il y a un an.
- Chacun des trois groupes a connu une amélioration de son résultat. Les groupes Brassage et Produits de consommation sont ceux qui ont le plus contribué à l'augmentation des profits de la Compagnie. L'augmentation du bénéfice du groupe Produits Agro est moins importante.
- Durant le quatrième trimestre, la Compagnie a conservé les gains qu'elle avait enregistrés durant les neuf premiers mois de l'exercice aux chapitres des ventes et des profits. Le bénéfice du quatrième trimestre a augmenté de 20 p. cent comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent et est ainsi passé de \$7 396 000 à \$8 909 000.
- Le dégrèvement fiscal sur les stocks s'établit à \$1 200 000, soit 8c l'action pour l'exercice, et à \$280 000 pour le trimestre, c'est-à-dire 2c l'action.
- Au cours de l'exercice 1978 et depuis sa clôture, certains projets d'expansion qui devraient élargir les assises de la Compagnie ont été annoncés. Ils sont exposés dans le sommaire des groupes qui suit.

GROUPES BRASSAGE

Les ventes du groupe s'élèvent à \$512 351 000 à comparer avec \$479 367 000 pour l'exercice précédent. Le bénéfice avant intérêts et impôts a augmenté de 6,6 p. cent, de \$440 280 000 il y a un an, il est passé à \$46 946 000.

- Pour l'exercice 1978, l'augmentation du volume de Labatt est de 1,3 p. cent comparativement à 0,6 p. cent pour l'ensemble de l'industrie. La part de Labatt dans le marché canadien atteint 39,0 p. cent pour l'exercice.
- Au cours du quatrième trimestre, cependant, le volume de Labatt a décliné par suite de la baisse des ventes dans l'industrie et d'une diminution de la part du marché. L'affaiblissement de la part du marché résulte d'un recul de la part du marché au Québec et de l'effet du lancement de marques concurrentes dans les provinces de l'Ouest.
- Des difficultés au niveau de la main-d'œuvre dans l'industrie ont entraîné des arrêts de travail au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique, lesquels ont été déclenchés au début de juin et se poursuivent à ce jour.

GROUPES PRODUITS DE CONSOMMATION

Les ventes du groupe se chiffrent à \$256 739 000 en comparaison de \$213 077 000 pour l'exercice précédent. Le bénéfice avant intérêts et impôts a connu une forte hausse: il est en effet passé de \$5 146 000 il y a un an à \$7 749 000.

- Le profit que connaissent les entreprises vinicoles, lequel constitue un revirement, a été celui qui a le plus contribué aux gains du groupe. Le bien meilleur résultat de la division résulte d'une augmentation du volume de ventes, d'une plus grande efficacité et de l'inclusion de Casabello pour la seconde moitié de l'exercice.

En mai 1978, la Compagnie annonçait qu'elle avait conclu une entente de principe pour l'achat de la quasi-totalité de l'actif de Bear Mountain Winery en Californie. Cette acquisition devrait accroître les possibilités de la Compagnie dans l'industrie vinicole nord-américaine.

- Le résultat de Laura Secord est meilleur que celui de l'exercice passé. La division demeure cependant en situation de perte en raison de la cherté du cacao conjuguée à la perte du pouvoir d'achat du dollar canadien à l'égard de cette denrée et d'autres matières premières importées.
- Chez Catelli, le bénéfice s'est accru modérément par la hausse du volume de ventes. Cette amélioration est en partie attribuable à l'augmentation de la part du marché pour la plupart des catégories de produits.
- Parnell connaît une bonne augmentation des ventes mais son bénéfice n'a que très peu augmenté en raison de la pression exercée par les augmentations de coûts.
- La croissance des profits des services en alimentation aux USA s'est encore accentuée au cours du quatrième trimestre et a contribué de façon appréciable à l'augmentation du bénéfice du groupe Produits de consommation pour l'exercice.

GROUPES PRODUITS AGRO

Les ventes ont légèrement diminué: de \$229 750 000 pour l'exercice 1977, elles ont été ramenées à \$228 173 000. Le bénéfice est en hausse de 8,8 p. cent et est passé de \$11 019 000 il y a un an à \$11 984 000 en 1978.

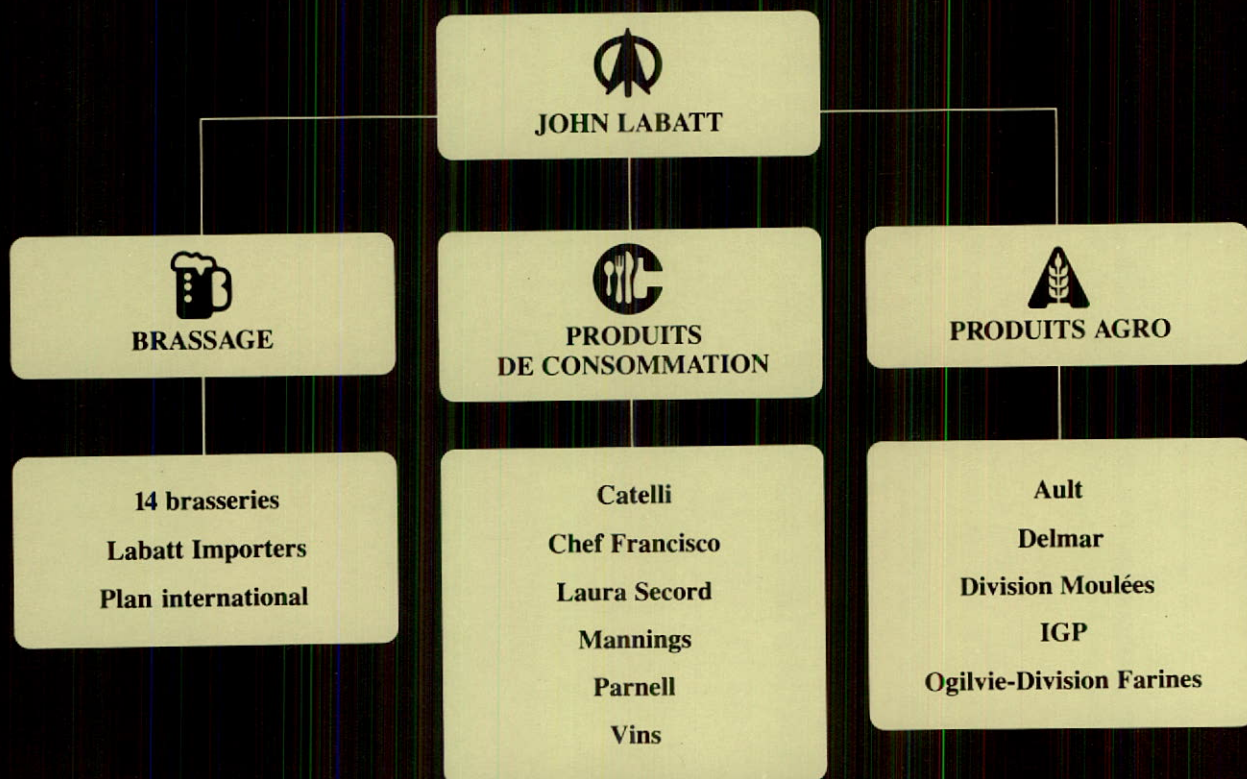
- La bénéfice de la division Farines en 1978 a augmenté en raison surtout de la récupération, au cours des neuf derniers mois, de la perte de bénéfice subie pendant la grève de six mois qui a paralysé toutes les minoteries du Québec. Cette grève a entraîné la fermeture de la minoterie d'Ogilvie à Montréal durant le dernier trimestre de 1977 et le premier trimestre de 1978.
- La perte de la division Moules s'est accentuée au cours du quatrième trimestre car la demande d'aliments pour le bétail est demeurée faible.
- Ault a connu un autre exercice sans précédent caractérisé par une forte augmentation du bénéfice, laquelle est

Table des matières

	Page
Points saillants	1
Rapport aux actionnaires	2
Croissance et expansion	5
Le groupe Brassage	7
Le groupe Produits de consommation	11
Le groupe Produits Agro	15
Panorama financier	18
Comptabilité des effets de l'inflation	21
Etats financiers consolidés	23
Rétrospective des huit dernières années	34
Renseignements sur la Compagnie	35

L'assemblée annuelle et extraordinaire de la Compagnie aura lieu à 11 h 30 de la matinée le vendredi 8 septembre 1978 au siège social de la Compagnie situé au 451 Ridout Street North à London (Ontario).

Les actionnaires sont invités à assister à cette assemblée. S'ils sont dans l'impossibilité de le faire, ils peuvent participer en remplissant et retournant la formule de procuration ci-incluse.

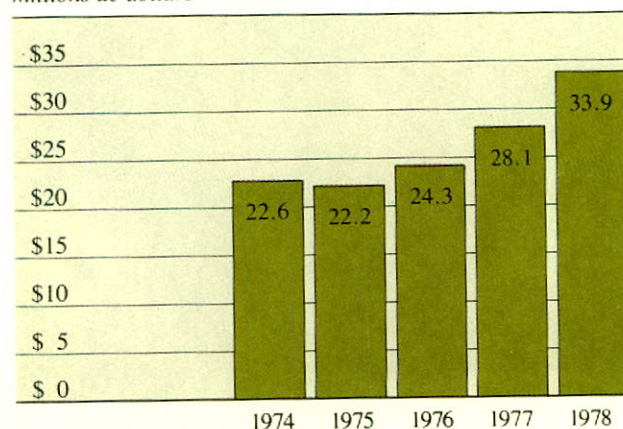


Points saillants

	1978	1977
Ventes brutes	\$997 263 000	\$922 194 000
Bénéfice	\$ 33 895 000	\$ 28 065 000
Revenu en espèces	\$ 56 513 000	\$ 50 860 000
Bénéfice par dollar de vente	3,40¢	3,04¢
Rendement de l'actif	10,3%	9,4%
Bénéfice dilué par action	\$2.53	\$2.12
Dividende payé par action	\$1.14	\$1.09
Nombre d'actionnaires		
– privilégiés	2 935	3 573
– ordinaires	12 238	10 717
Nombre d'employés	12 350	12 100

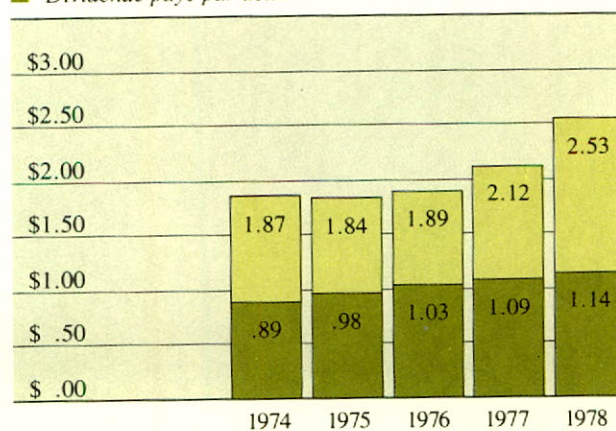
Bénéfice

millions de dollars



Bénéfice dilué et dividende payé par action

■ Bénéfice dilué
■ Dividende payé par action ordinaire



Rapport aux actionnaires

de l'exercice clos le 30 avril 1978

L'exercice 1978 a été une année de croissance et d'expansion marquées. En voici les points saillants :

- Augmentation de 20,8 p. cent du bénéfice net qui est passé de \$28 065 000 il y a un an à \$33 895 000.
- Hausse de 8,1 p. cent des ventes brutes qui s'élèvent à \$997 263 000 contre \$922 194 000 pour l'exercice 1977.
- Amélioration des résultats de chacun des trois groupes : Brassage, Produits de consommation et Produits Agro.

Les dépenses en immobilisations ont été de \$36 506 000 et comprennent l'acquisition d'une brasserie à Kitchener-Waterloo, la construction d'une nouvelle usine de conserves en bocaux à Saint-Hyacinthe et l'achèvement d'un nouvel entrepôt et d'installations pour la manutention de la farine en vrac à Montréal.

La Compagnie a annoncé récemment trois acquisitions : Casabello Wines en Colombie-Britannique; LaMont Winery en Californie; et Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, laiterie et entreprise de transformation de lait industriel au Québec. Ces activités, parmi d'autres, constituent des jalons dans la poursuite des buts et de la stratégie de la Compagnie. Ces activités sont décrites en page 5 du présent rapport.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Sommaire

Les gains des groupes Brassage et Produits de consommation sont assez forts. Le bénéfice du groupe Produits Agro, bien qu'en hausse, a été restreint par la perte à la division Moulées.

L'augmentation de \$5,8 millions du bénéfice de la Compagnie provient surtout de l'importante contribution du secteur canadien du brassage, du revirement

de situation aux entreprises vinicoles et de la hausse du bénéfice de la division Farines d'Ogilvie, de Ault et des Services en alimentation-USA. À l'exception des Moulées toutes les divisions affichent de meilleurs résultats.

Groupe Brassage

Le groupe Brassage a connu une augmentation du bénéfice grâce à des gains du volume des ventes et à l'équilibre satisfaisant entre prix de revient et prix de vente.

En 1978, la part de Labatt de toute la bière vendue s'est élevée de 0,3 point pour atteindre 39,0 p. cent. Le volume a augmenté de 1,3 p. cent. Ce taux de croissance dépasse encore une fois celui de l'industrie dont le gain plus modéré se chiffre à 0,6 p. cent. Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 1978, la part du marché de Labatt a décliné par rapport au trimestre correspondant de 1977 à cause de l'effet produit par le lancement de nouvelles marques concurrentes sur le marché et d'un rendement moins que satisfaisant pour ce qui est de la part du marché au Québec.

La «Special Lite», bière pauvre en calories, a été lancée en janvier et, jusqu'à ce jour, les ventes se révèlent encourageantes.

Au début de juin 1978, des arrêts de travail ont été déclenchés dans toute l'industrie au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique et se poursuivent à ce jour, ce qui affaiblira le bénéfice du premier trimestre.

Groupe Produits de consommation

Le groupe a connu une amélioration des résultats pour la cinquième année de suite et a fourni une contribution sans précédent, chacune des divisions affichant de meilleurs résultats. Les principales contributions proviennent d'un revirement d'importance aux entreprises vinicoles et du fait que le profit des Services en alimentation-USA ne cesse de croître. Laura Secord a contribué à l'amélioration des résultats même si elle demeure en situation de perte après avoir comptabilisé les effets négatifs des devises étrangères sur les achats de cacao et d'autres denrées importées. Le profit de Catelli

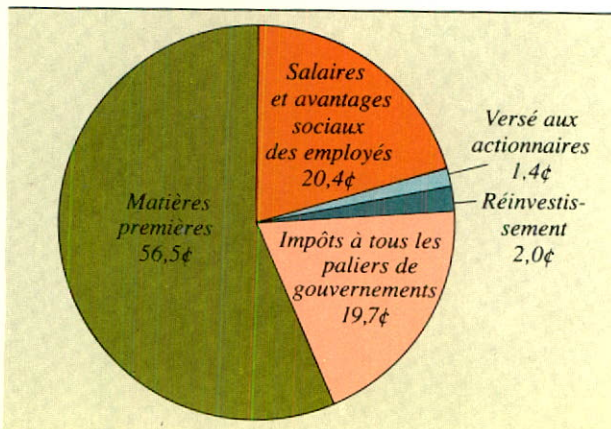
J. H. Moore
Président du Conseil

P.N.T. Widdrington
Président-directeur général



Le dollar Labatt 1978

Total \$997 263 000



s'est accru de façon modérée et Parnell affiche une légère amélioration.

Groupe Produits Agro

Le bénéfice du groupe a progressé modérément. Les augmentations de profit les plus importantes proviennent de Ault et de l'excellente reprise de la division Farines d'Ogilvie après une grève qui a frappé toute l'industrie au Québec durant le dernier trimestre de 1977 et le premier trimestre de 1978. IGP a augmenté son bénéfice et Delmar a réalisé un profit, ce qui représente un revirement par rapport à la légère perte de 1977. Les résultats de la division Moulées sont encore décevants et leur perte a atténué l'ensemble des gains du groupe.

PANORAMA FINANCIER

Les ventes brutes ont atteint \$997 263 000, soit une augmentation de 8,1 p. cent sur celles de 1977. Le bénéfice est passé de \$28 065 000 il y a un an à \$33 895 000. Le bénéfice dilué (compte tenu de la conversion en actions ordinaires des actions privilégiées, des débentures subordonnées convertibles et des options d'actions en circulation) est de \$2.53 par action ordinaire contre \$2.12 il y a un an. Le dégrèvement fiscal de 3 p. cent des stocks se chiffre à \$1 200 000, soit 8¢ l'action.

Le rendement après impôts de chaque dollar de l'actif utilisé a été porté de 9,4 p. cent à 10,3 p. cent. Le rendement de l'investissement dans chacun des trois groupes s'est accru.

Après la comptabilisation des effets de l'inflation, décrite en page 21 du présent rapport, le rendement des éléments d'actif utilisés est de 6,2 p. cent.

La force financière de John Labatt ainsi que sa capacité de financer sa croissance ont continué de prendre de l'ampleur. Le pourcentage de la dette à long terme par rapport au capital total utilisé a été ramené de 38,7 p. cent en 1977 à 35,4 p. cent en 1978, soit le plus bas niveau en cinq ans. Le revenu en espèces est passé de \$50 860 000 à \$56 513 000 et les fonds autogénérés, après déduction des dividendes, ont à nouveau suffi à

couvrir le coût des expansions de la Compagnie.

L'avoir des actionnaires a été porté de \$194 809 000 à \$215 571 000 et le rendement de cet avoir est passé de 14,4 p. cent à 15,7 p. cent.

Les résultats d'exploitation de la Compagnie ainsi que ses résultats financiers sont étudiés plus en détail dans le présent rapport.

DIVIDENDES

Le dividende des actions ordinaires, catégorie A, a été porté de \$1.09 en 1977 à \$1.14. Les dividendes versés sur les actions ordinaires et privilégiées ont atteint un total de \$13 789 000 en 1978.

John Labatt possède un excellent dossier au chapitre du paiement de dividendes. Les dividendes des actions ordinaires ont été majorés chaque année, sauf une, depuis 18 ans, et la Compagnie a versé des dividendes chaque année depuis qu'elle est devenue une compagnie publique en 1945. Exprimé en pourcentage du bénéfice de l'exercice précédent, le ratio des dividendes s'est maintenu à plus de 40 p. cent ces dix dernières années.

A effet du 1^{er} janvier 1978, le gouvernement fédéral a fait passer la majoration et le crédit fiscal des dividendes de 33 1/3 p. cent à 50 p. cent. Le rendement des dividendes après impôts et l'attrait des dividendes par rapport au revenu d'intérêt s'est ainsi accru pour bon nombre de contribuables canadiens. Cette mesure devrait favoriser l'économie du pays par la stimulation des investissements dans des actions canadiennes.

ADMINISTRATEURS

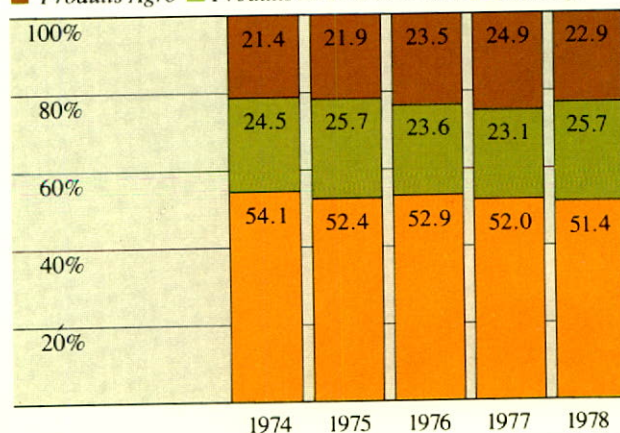
Le Conseil d'administration de John Labatt s'est enrichi par l'élection de deux membres supplémentaires : M. E.C. Freeman-Attwood, Président de Brascan et M. H.C. Pinder, Président de Saskatoon Trading Company.

Au cours de l'exercice, un nouveau comité du Conseil a été créé pour étudier la planification des cadres

Dollar de vente

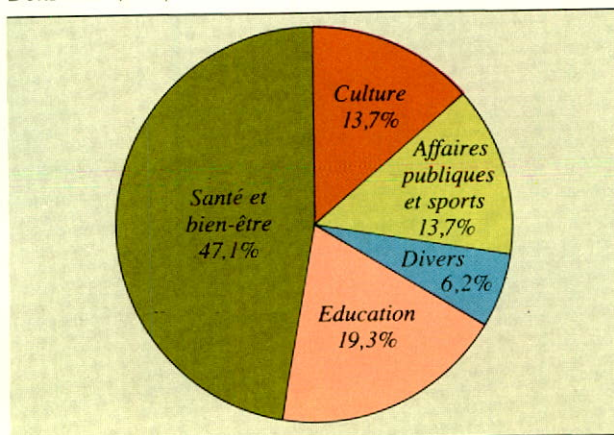
Pourcentage du dollar de vente Labatt provenant des trois groupes.

■ Produits Agro ■ Produits de consommation ■ Brassage



Dons

Dons total \$648,000



supérieurs et leur rémunération et faire des recommandations à cet égard au Conseil d'administration.

DIRECTION

Pendant l'exercice 1978, deux changements organisationnels ont été opérés selon la politique de la Compagnie qui est de maximiser les possibilités de la direction grâce à la décentralisation des responsabilités.

La direction des activités de brassage sur le plan international est passée du siège social aux Brasseries Labatt. Cette initiative reflète la croissance et le potentiel des exploitations de la Compagnie au Brésil et aux USA.

La fonction de planification a été déléguée du siège social aux groupes d'exploitation qui ont dorénavant la responsabilité de rechercher des possibilités et de les recommander à la Compagnie. Le siège social conserve la coordination et la planification à long terme.

RESPONSABILITÉ DE LA COMPAGNIE

John Labatt estime que ce qui fait la qualité d'une compagnie ne peut se mesurer au seul plan de ses résultats financiers, mais aussi d'après son engagement social. Même si cet engagement repose sur tous les employés, il doit être mis en relief par les initiatives de la direction et du Conseil d'administration.

En 1978, les dons de la Compagnie sont passés de \$545 000 à \$648 000 et ont fourni un appui à des activités au Canada, dans les domaines civique, sportif, éducatif, culturel, de la santé et du bien-être. Outre ces dons, la Compagnie finance directement, pour la deuxième année de suite, un programme d'emplois d'été pour étudiants auquel \$140 000 ont été affectés.

Pour la sixième année, la Compagnie s'est occupée du programme d'échanges entre enfants d'employés de Labatt de régions différentes, intitulé «Sourire Canada». L'an dernier, 110 enfants y ont participé.

Les entretiens avec les employés sur les activités et les responsabilités de la Compagnie ont pris de l'ampleur au cours de l'exercice grâce au programme d'information sur les affaires de la Compagnie.

Les Brasseries Labatt, de concert avec quatre autres compagnies canadiennes et les gouvernements fédéral et provinciaux, commanditeront «Le Train de la Découverte», projet qui présentera à tous les Canadiens un panorama de l'histoire de leur pays. Ce Train contribuera à l'épanouissement d'une meilleure compréhension du pays et d'un sentiment d'identité nationale.

Le Comité de responsabilité publique qui relève du Conseil est chargé de l'étude de la politique et de la pratique de la Compagnie à l'égard de l'environnement physique, social et politique. Pendant l'exercice, le comité a, entre autres activités, fait une étude des modes de relations avec les investisseurs, des principes régissant les dons, de l'application des programmes de relations avec le gouvernement et de l'évolution du programme de conservation de l'énergie.

John Labatt s'est engagée, à titre de personne morale, à continuer d'adhérer aux principes les plus élevés en matière de civisme et de responsabilité face à la collectivité.

PERSPECTIVES

John Labatt envisage l'avenir avec confiance. Les exploitations de la Compagnie offrent un bon potentiel et sa situation financière lui permet sans aucun doute de poursuivre la croissance.

L'application d'un dégrèvement fiscal sur les stocks et l'amélioration du traitement fiscal des dépenses engagées dans de nouvelles activités de recherche et de mise au point et des revenus provenant de dividendes, reflètent le fait que le gouvernement reconnaît de plus en plus l'importance de l'entreprise pour la prospérité du pays et le bien-être de ses citoyens.

L'exercice 1979 donnera lieu à des négociations de conventions collectives dans l'industrie du brassage. Des contrats ont été signés en Ontario et des négociations au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique ont entraîné des arrêts de travail qui, déclenchés au début de juin, se poursuivent jusqu'à maintenant et il est impossible de prévoir quel en sera le résultat final.

Les perspectives sont bonnes pour les groupes Produits de consommation et Produits Agro. En 1979, la croissance du bénéfice devrait se poursuivre étant donné les tendances actuelles et la récente expansion de ces divisions.

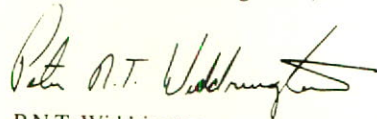
John Labatt prévoit des dépenses en immobilisations de \$38 384 000 pour le prochain exercice. En outre, la Compagnie étudie actuellement la faisabilité de la construction d'une usine d'amidon et de gluten en Caroline du Sud et d'une usine de sirop à haute teneur en fructose en Ontario dans le cadre d'une entreprise en participation. Si ces deux grands projets se concrétisent, il faudra ajouter \$53 000 000 aux dépenses en immobilisations au cours des deux prochains exercices.

Le programme actuel de la Compagnie touchant l'expansion et l'amélioration des installations exigera des dépenses en immobilisations de \$150 000 000 au cours des cinq prochains exercices. Cette somme ne comprend pas les dépenses afférentes aux deux projets précités.

TÉMOIGNAGE DE RECONNAISSANCE

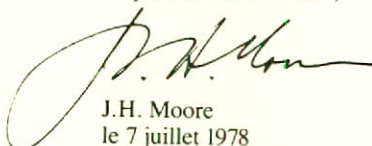
La confiance manifestée par John Labatt témoigne du talent et des efforts des 12 350 hommes et femmes qui constituent la grande famille d'employés de Labatt. A chacun, le Conseil d'administration adresse des remerciements bien mérités.

Le président-directeur général,



P.N.T. Widdrington

Le président du Conseil,



J.H. Moore
le 7 juillet 1978



Croissance et expansion

En matière de finances, les buts premiers de la Compagnie sont de réaliser une augmentation à long terme du bénéfice tout en conservant une solide situation financière et en continuant de verser des dividendes proportionnels à son bénéfice.

La stratégie adoptée par John Labatt pour atteindre ces buts consiste à accroître encore non seulement le taux de croissance du bénéfice des exploitations de brassage au Canada mais aussi à augmenter la contribution proportionnelle des autres secteurs diversifiés de la Compagnie. La croissance interne, c'est-à-dire la direction des possibilités existantes, constituera le principal moteur. La croissance interne se traduit par l'augmentation de la part du marché, la mise au point de nouveaux produits ou la conquête de nouveaux marchés et l'amélioration de l'efficacité. Ces résultats seront obtenus par l'acquisition ou l'exploitation de nouvelles affaires dans les industries de l'alimentation humaine, de la transformation des aliments Agro et des boissons alcooliques.

La dernière fois où le programme de croissance de la Compagnie a été étudié à l'intention des actionnaires, c'était il y a deux ans, dans le rapport annuel de 1976. Des progrès sensibles ont été réalisés depuis, les trois groupes ayant évolué dans le cadre du programme.

Pour ce qui est du groupe Brassage, la croissance interne résultant de l'accroissement de la part du marché a apporté une importante contribution au bénéfice de la Compagnie. Les récentes initiatives du groupe comprennent l'acquisition d'une troisième brasserie en Ontario et le lancement de la «Special Lite». Sur un autre plan, la Compagnie a fait passer sa participation dans Skol-Caracu de 16 à 41,2 p. cent au cours des deux derniers exercices, augmentant ainsi ses possibilités sur le marché de la bière au Brésil.

Au sein des groupes Produits de consommation et Produits Agro, la croissance interne a aussi été importante. Ces deux groupes ont contribué pour plus de 60 p. cent à l'augmentation des profits avant intérêts et impôts de la Compagnie durant les deux derniers exercices.

Les réalisations concrètes au plan de la croissance interne peuvent n'avoir qu'une influence minime sur les résultats d'ensemble de la Compagnie. Toutefois, l'exemple de Catelli constitue la preuve évidente de leur portée collective. Le bénéfice de cette division a beaucoup augmenté grâce à l'accroissement de la part du marché, à la mise au point de produits et à l'amélioration de l'efficacité. Ses plus importantes réalisations sont l'introduction des confitures et marmelades Laura Secord au Québec et en Ontario, l'augmentation de la part du marché pour la plupart des gammes de produits – surtout les conserves en bocaux et les crèmes-desserts aseptisées – et la construction d'une nouvelle usine de conserves en bocaux.

Dans les autres divisions, la mise au point de produits et l'expansion du marché ont porté sur ce qui suit : le lancement des friandises «Nice'n Nutty» et «Nutchos» par Laura Secord; la création, par Chef

Francisco, du service de soupes en portions individuelles pour les compagnies aériennes et la commercialisation de son gâteau aux carottes par les supermarchés; le lancement de champagnes de meilleure qualité, «Imperial Brut» et «Imperial Sec», par Château-Gai; l'entrée de Mannings dans le secteur de l'alimentation des camps de l'Alaska; l'expansion des restaurants «Great Canadian Soup Co.» à Toronto réalisée par Parnell; et l'évolution du marché des exportations pour les produits à base de lait fabriqués par Ault.

La Compagnie a amélioré l'utilisation du capital investi grâce à la vente de plusieurs petites exploitations qui manquaient de potentiel à long terme. La division Moulées a, sur une période allant de 1976 à 1978, vendu sa section de moulées conventionnelles pour être en mesure de se consacrer entièrement aux aliments pour le bétail tirés de sous-produits. Au cours de l'exercice 1978, la Compagnie a également vendu Gaden's, entreprise de boissons gazeuses, et IGP s'est départie de son entreprise d'aromatisants qui était un élément secondaire de l'ensemble de ses activités.

Le bénéfice de la Compagnie s'est accru grâce à l'acquisition d'entreprises connexes au cours des deux derniers exercices. En février 1977, Catelli a élargi son éventail de produits par l'acquisition des Produits de l'érable UMP, entreprise qui produit du sirop d'érable pour les marchés de gros et de détail.

Les possibilités de la Compagnie dans l'industrie vinicole se sont amplifiées grâce à l'acquisition de Casabello Wines en Colombie-Britannique en septembre 1977 et de LaMont Winery en Californie en juin 1978.

Au mois de juillet 1978, Ault a renforcé sa capacité de production et son approvisionnement en faisant l'achat de Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, laiterie et entreprise de traitement de lait industriel situées dans le nord-ouest du Québec.

Le plan de base de John Labatt qui est d'assurer le développement des entreprises existantes par la croissance interne et les prolongements connexes, se trouvera consolidé par l'expansion dans de nouvelles affaires ou activités utiles à mesure que des nouvelles possibilités seront reconnues. L'expansion ne devrait se faire que de façon très sélective et seulement dans des secteurs qui offrent de grandes possibilités de nouvelle croissance. On trouvera un exemple de l'application de ce principe dans l'annonce d'un projet de formation d'une entreprise en participation entre John Labatt et Redpath pour exploiter les édulcorants à base de maïs au Canada. John Labatt étudiera les possibilités qui se présenteront dans les domaines de l'alimentation humaine, des produits Agro et des boissons alcooliques.

Perspectives d'avenir

La Compagnie est engagée dans la poursuite de la croissance, ce qui lui permettra de respecter ses obligations essentielles envers ses employés, ses actionnaires, ses clients, ses fournisseurs et la collectivité en général. John Labatt estime que la poursuite de la croissance est une responsabilité fondamentale pour une personne morale et qu'elle lui permet d'accroître sa contribution à la société.



Le groupe Brassage

milliers de dollars	1978	1977
Ventes brutes	\$512 351	\$479 367
Bénéfice avant intérêts et impôts sur le revenu	\$ 46 946	\$ 44 028

Résultats d'exploitation

Le groupe Brassage a encore une fois atteint de nouveaux sommets aux chapitres du volume de ventes, de la part du marché national et du bénéfice. Le volume des ventes intérieures de Labatt a augmenté de 1,3 p. cent pour s'établir à 7 608 000 hectolitres. Avec cette marque, Labatt dépasse le gain plus modéré de 0,6 p. cent de l'industrie. Le bénéfice avant intérêts et impôts est passé de \$44 028 000 à \$46 946 000, soit une augmentation de 6,6 p. cent attribuable surtout à la hausse du volume de ventes et à l'établissement d'un équilibre satisfaisant entre prix de revient et prix de vente.

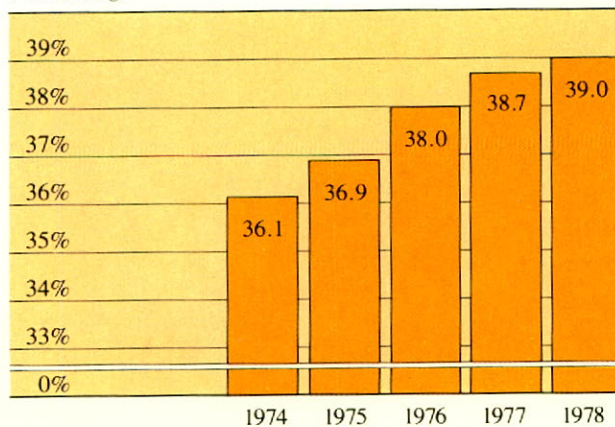
Commercialisation

En 1978, la part de Labatt de toute la bière vendue au Canada a augmenté de 0,3 point pour atteindre 39,0 p. cent et la Compagnie a quelque peu raffermi sa position de chef de file des brasseurs au Canada.

Les gains en matière de part du marché, bien que satisfaisants, ont progressé plus lentement que lors des précédents exercices. Au cours de l'exercice, la Compagnie a connu un rendement particulièrement fort en Ontario où elle est le premier brasseur en importance. Labatt a conservé sa forte position de chef de file dans le marché de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Ecosse, du Manitoba et de la Colombie-Britannique. Au Québec cependant, le rendement de la part du marché est décevant et la direction cherche activement à redresser la situation.

Part du marché national

Pourcentage



En 1978, la Labatt «Bleu» a consolidé sa position de lager la plus vendue au Canada avec de fortes tendances à la croissance en Ontario et à Terre-Neuve. La «50» continue d'être l'ale la plus en demande au Canada. La production des marques «50» et «Bleu» a commencé dans les provinces Maritimes pendant l'exercice.

Les marques régionales, notamment la «Blue Star» à Terre-Neuve, la «Schooner» et la «Oland Export» dans les Maritimes, la «Club» au Manitoba et la «Lucky Lager» en Colombie-Britannique, ont continué d'apporter une grande contribution à la position de la Compagnie dans ces marchés.

En janvier, Labatt lançait la «Special Lite», bière pauvre en calories, à Terre-Neuve, en Ontario, au Manitoba, en Alberta, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique. La «Special Lite» renferme 96 calories par bouteille et 4 p. cent d'alcool au volume contre 150 calories et 5 p. cent d'alcool pour les bières courantes. Le volume de ventes de la «Special Lite» a dépassé les prévisions avec un succès particulièrement marqué en Ontario, contribuant ainsi à l'augmentation de la part du marché de la Compagnie.

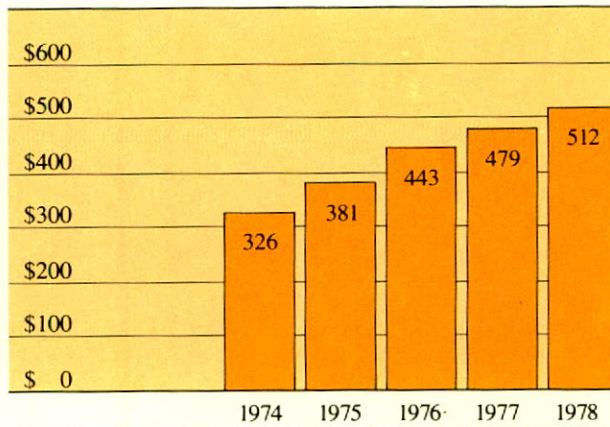
Au cours du dernier trimestre de 1978, la part du marché de Labatt a décliné par rapport à celle du trimestre correspondant de 1977. Ce recul est imputable au rendement au Québec et à l'effet du lancement de marques concurrentielles dans les provinces de l'Ouest.

Les Blue Jays de Toronto ont terminé leur première saison dans la ligue Américaine de base-ball. L'association de Labatt à cette équipe a fourni à la Compagnie un important véhicule de promotion. Parmi les nouveaux grands projets, Labatt est en train d'organiser à Montréal la course Grand Prix du Canada dont la première aura lieu en octobre 1978.

La Compagnie a poursuivi son programme de promotions nationales avec la Ligue Canadienne de Football, le ski alpin et de style libre, les championnats de l'Association canadienne des golfeurs professionnels, de l'Association canadienne de hockey amateur et de

Ventes brutes

millions de dollars



l'Association athlétique intercollégiale canadienne. Elle a en outre poursuivi son engagement étroit avec des groupes qui se consacrent à diverses activités au sein de collectivités canadiennes.

Le volume de l'industrie a progressé de 0,6 p. cent en 1978. Il s'agit d'une amélioration par rapport au recul de 1,3 p. cent du volume en 1977. La croissance du volume de l'industrie a toutefois été décevante dans la dernière partie de l'exercice à cause du mauvais temps et de l'opposition initiale aux rajustements de prix mis en vigueur à la fin du printemps. Une conjoncture économique difficile dans de nombreuses régions semble avoir freiné la croissance de l'industrie.

Coûts

Pour l'exercice 1978, le prix des matières premières et du conditionnement a grimpé modérément et la productivité s'est améliorée dans son ensemble. Par suite de la hausse accélérée du coût de l'énergie, les frais de distribution ont monté à un rythme plus rapide que ceux de fabrication. La Compagnie continue de mettre l'accent sur l'efficacité énergétique tant dans la distribution que dans la fabrication. Jusqu'à présent, Labatt a bien réussi dans ce domaine; elle a en effet atteint une réduction de base de l'utilisation globale d'énergie par unité au cours de l'exercice.

Installations de production

En septembre, la Compagnie achetait une brasserie à Kitchener-Waterloo. Avec cette brasserie d'une capacité de 645 000 hectolitres, Labatt sera mieux en mesure d'approvisionner le marché ontarien et le marché potentiel aux Etats-Unis à un coût de beaucoup inférieur aux frais de construction actuels.

Si l'on compte la brasserie de Kitchener-Waterloo, la Compagnie a dépensé environ \$22 700 000 pour de nouvelles et de plus grandes installations de brassage et de conditionnement ou dans la rénovation d'anciennes. Parmi les grands travaux qui se sont terminés ou poursuivis durant l'exercice, il faut citer

l'agrandissement des installations de fermentation, de mûrissement et d'entreposage à Terre-Neuve, l'augmentation de la capacité de fermentation et de mûrissement à Saint-Jean au Nouveau-Brunswick, la modernisation des installations de brassage à Montréal et l'agrandissement de la brasserie de Creston, pour satisfaire à la demande prévue des produits de la Compagnie sur le marché de la Colombie-Britannique.

Pour l'exercice 1979, des dépenses en immobilisations de \$20 800 000 sont prévues à l'égard de la modernisation d'installations.

Labatt Importers

Par l'intermédiaire de Labatt Importers, les Brasseries Labatt exportent la Labatt «50» et la «Bleu» dans neuf états du nord-est des Etats-Unis. En outre, la «Special Lite» a été lancée sur des marchés choisis des états de New-York et du Michigan au cours de l'exercice.

Même si la chute relative du dollar canadien a eu un effet favorable sur les résultats de Labatt Importers, la contribution totale des exportations a baissé à cause de l'augmentation des frais de marketing.

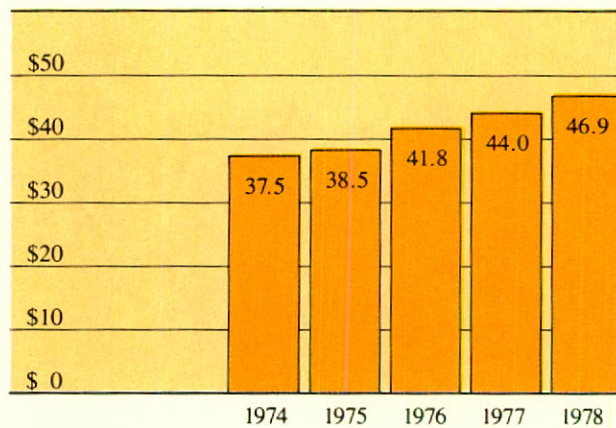
Pour l'exercice 1978, le volume de ventes s'est élevé de 15 p. cent, soit un taux de croissance moindre que celui des exercices précédents. La Compagnie est actuellement à déterminer une stratégie de vente à long terme pour les produits qu'elle offre sur le marché américain, vu l'augmentation de la demande de bières importées de prix élevés dans ce pays.

Perspectives

Les Brasseries Labatt entrevoient un taux de croissance modéré, mais légèrement à la hausse, du volume de l'industrie et travaillent activement pour réaliser de nouvelles augmentations de leur part du marché.

Bénéfice avant intérêts et impôts

millions de dollars



La nouvelle bière à teneur réduite en calories de Labatt



Brasseries Canadiennes

St. John's (Terre-Neuve)
Stephenville (Terre-Neuve)
Halifax (Nouvelle-Ecosse)
Saint-Jean (Nouveau-Brunswick)
Montréal (Québec)
Toronto (Ontario)
London (Ontario)
Kitchener-Waterloo (Ontario)
Winnipeg (Manitoba)
Saskatoon (Saskatchewan)
Edmonton (Alberta)
Creston (Colombie-Britannique)
New Westminster (Colombie-Britannique)
Victoria (Colombie-Britannique)

PLAN INTERNATIONAL

Le principal investissement de Labatt à l'étranger est dans Skol-Caracu, troisième brasserie en importance du Brésil. Pendant l'exercice, Labatt a porté sa participation dans Skol-Caracu de 38,6 p. cent à 41,2 p. cent.

A elles deux, Labatt et Brascan ont une participation de 82,4 p. cent dans cette compagnie.

Skol-Caracu

Durant l'exercice 1978, les ventes de Skol-Caracu ont progressé, traduisant ainsi une augmentation importante du volume et le bénéfice s'est accru modérément. La stratégie du marketing de la Compagnie met en vedette la lager «Skol» tout en insistant beaucoup sur les innovations d'emballages. Au cours de l'exercice, les ventes ont monté de 25 p. cent, appuyées par une forte croissance de l'industrie qui devrait se maintenir au-dessus de 7 p. cent par année par suite de l'expansion rapide du marché des jeunes et de l'amélioration du niveau de vie.

En février 1978, Skol-Caracu inaugurerait une nouvelle brasserie à Sao Paulo portant ainsi la capacité de brassage de ses sept usines à plus de 3,0 millions d'hectolitres. Ce chiffre équivaut à environ le tiers de la capacité de Labatt au Canada. La nouvelle usine favorisera une amélioration du service dans la plus grande ville du Brésil, Sao Paulo.

Zambia Breweries

Les activités de brassage de John Labatt sur le plan international comprennent en outre une participation de 20 p. cent dans Zambia Breweries. En 1978, celle-ci a réalisé un modeste profit, soit un revirement par rapport à la perte de l'exercice précédent.

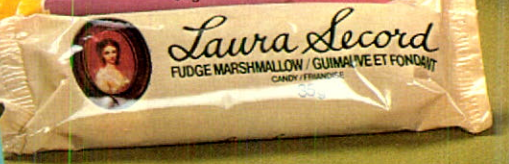
Le bénéfice de Skol-Caracu est enregistré selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation en regard du poste «Quote-part dans le bénéfice net des entreprises en propriété partielle» de l'Etat des bénéfices. Dans le cas de Zambia Breweries, le bénéfice est comptabilisé au moment de la réception des dividendes et est inclus dans le poste «Revenus de placements et divers».

Etant donné le potentiel des brasseries sur le plan international et l'augmentation de l'investissement et de la taille de l'exploitation brésilienne, la direction des activités internationales a été déplacée du siège social de la Compagnie aux Brasseries Labatt. Par ce changement organisationnel qui a pris effet le 1^{er} mai 1978, l'expérience acquise dans le domaine de la gestion du brassage pourra être appliquée plus directement au plan international.



Skol-Caracu au Brésil





Le groupe Produits de consommation

milliers de dollars	1978	1977
Ventes brutes	\$256 739	\$213 077
Bénéfice avant intérêts et impôts sur le revenu	\$ 7 749	\$ 5 146

L'exercice 1978 a été très satisfaisant pour le groupe Produits de consommation. Les ventes sont passées de \$213 077 000 à \$256 739 000 et le bénéfice avant intérêts et impôts a connu une forte hausse qui l'a fait monter de \$5 146 000 il y a un an à \$7 749 000.

En cet exercice où toutes les divisions du groupe ont amélioré leurs résultats, les principaux gains proviennent d'un revirement d'importance aux entreprises vinicoles et de l'accroissement du profit des Services en alimentation-USA. Les résultats de Laura Secord ont progressé même si la division demeure en situation de perte après avoir comptabilisé les effets négatifs des devises étrangères. Le profit de Catelli s'est accru à un rythme modéré et celui de Parnell a légèrement augmenté.

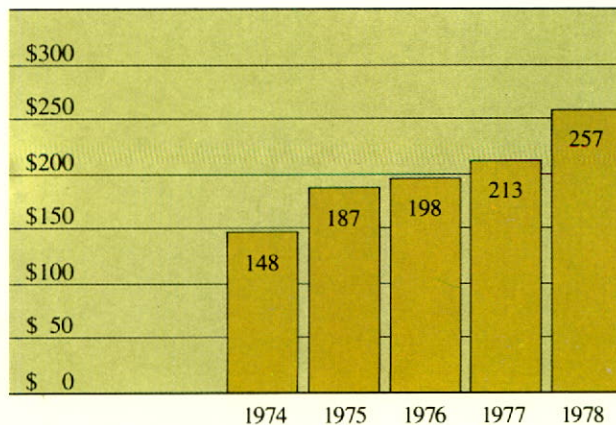
VINS

Les entreprises vinicoles de la Compagnie ont considérablement progressé au cours de 1978. Les faits marquants sont le passage d'une situation de perte à une situation de profit d'importance et l'acquisition de Casabello Wines Ltd. de Penticton en Colombie-Britannique. Depuis la clôture de l'exercice, la Compagnie a acquis Bear Mountain Winery en Californie, qui sera exploitée sous la raison sociale LaMont Winery.

Les entreprises vinicoles de John Labatt se composent maintenant de Normandie au Nouveau-Brunswick, de Chateau-Gai en Ontario, de Casabello en Colombie-Britannique et de LaMont en Californie.

Ventes brutes

millions de dollars



Casabello a été acquise en septembre par la levée de l'option d'achat d'actions qui était en circulation depuis 1972. Plus de 80 p. cent des ventes de Casabello portent sur les vins de table, secteur du marché des vins qui croît le plus rapidement. La forte expansion des entreprises vinicoles reflète une part qui croît sans cesse dans leurs deux principaux marchés : la Colombie-Britannique et l'Alberta. Les entreprises vinicoles sont en voie d'augmenter leur capacité pour répondre à la demande.

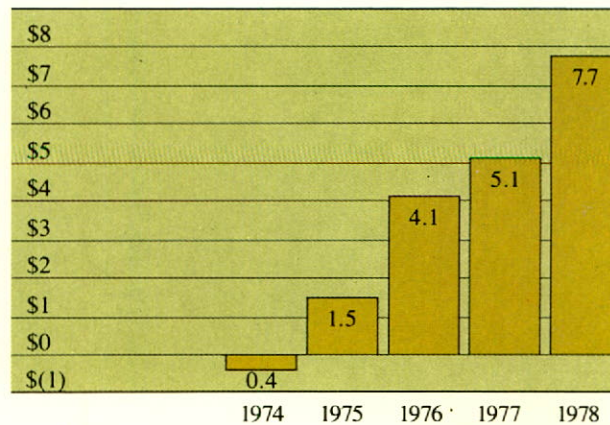
LaMont donnera à John Labatt accès au marché américain. Exploitée en tant que coopérative de vignerons, l'entreprise avait comme principale activité le traitement des raisins pour les vendre en vrac et elle a connu de nombreuses difficultés d'exploitation. La nouvelle compagnie a été acquise à des conditions favorables et on prévoit qu'avec une gestion commerciale et une orientation vers la production de vins de qualité vendus sous étiquette, les résultats à long terme seront encourageants.

Le revirement de situation aux entreprises vinicoles durant 1978 est le résultat de la hausse du volume de ventes, de l'amélioration de l'efficacité et de l'inclusion des résultats de Casabello. Les nouvelles initiatives en matière de marketing comprennent le lancement fructueux d'un mélange amélioré pour les champagnes «Imperial Brut» et «Imperial Sec» de Chateau-Gai. En outre, une distinction plus claire a été établie entre les marques Chateau-Gai et Cartier et la production des marques à faible volume a été interrompue. Dans le but d'évaluer le potentiel d'une plus grande distribution directe au détail, deux comptoirs de vins ont été ouverts dans des supermarchés de Toronto.

Le marché s'est amélioré pour les vins canadiens. Au cours de l'exercice, les ventes totales de l'industrie ont progressé de 9 p. cent, reflétant ainsi une plus grande qualité, de meilleurs listages et une échelle de prix plus concurrentielle pour les produits canadiens dans les catégories à croissance rapide des vins de table et des vins pétillants. Les ventes de la Compagnie ont suivi le fort rythme de croissance de l'industrie.

Bénéfice avant intérêts et impôts

millions de dollars



Les perspectives d'avenir pour l'industrie des vins canadiens de qualité sont bonnes. La collaboration entre les entreprises vinicoles, les vignerons et les gouvernements s'est maintenue et il est important qu'elle se poursuive encore si l'on veut assurer la croissance à long terme de l'industrie vinicole canadienne. Dans la catégorie des vins blancs de table de qualité supérieure, les marques actuelles de Casabello et le nouveau vin «Alpenweiss» de Chateau-Gai offrent des possibilités de croissance.

CATELLI

Après deux exercices ponctués d'une très forte croissance des profits, Catelli n'a connu qu'une hausse modérée du bénéfice pour l'exercice 1978. L'accroissement du bénéfice s'est trouvé limité par les fortes dépenses de publicité et de promotion effectuées pour le lancement des confitures et marmelades Laura Secord en Ontario. Le taux d'augmentation du volume de ventes de Catelli dépasse celui de l'industrie de l'épicerie au détail.

La part du marché a augmenté dans presque toutes les catégories de produits et témoigne de la vitalité du programme de marketing de Catelli. Les pâtes alimentaires, vendues sous étiquettes «Catelli», «Romi», «Splendor» et «Constant», sont la principale gamme de produits. En 1978, Catelli a consolidé sa position de plus important producteur de pâtes alimentaires du Canada. Les conserves en bocaux «Habitant» ont bien réagi au renforcement de la publicité et des promotions, et les crèmes-desserts aseptisées «Laura Secord» ont continué d'élargir leur part du marché. Les ventes de soupes et de sauces «Habitant» ont légèrement augmenté et les ventes de farine «Five Roses» sont demeurées stables malgré une baisse des ventes de farine tout usage dans l'industrie. Les confitures et marmelades «Laura Secord» ont continué de très bien se vendre au Québec, mais elles n'ont connu qu'un succès mitigé pour leur première année en Ontario.

La compagnie Les Produits de l'érable UMP, acquise en février 1977, a apporté une contribution de

poids au profit durant sa première année complète d'exploitation par Catelli. Les ventes de sirop d'érable au détail et en vrac, surtout aux Etats-Unis, ont beaucoup augmenté.

L'amélioration de la productivité a joué pour beaucoup dans l'accroissement du bénéfice de Catelli au cours des trois derniers exercices. En juillet 1978, Catelli inaugurait une usine de conserves en bocaux de \$5,2 millions à Saint-Hyacinthe (Québec). Cette nouvelle usine accroîtra l'efficacité et la capacité de production des confitures «Laura Secord» et des confitures, marinades, relish et sirops «Habitant».

Dans l'industrie, les ventes de produits d'épicerie au détail sont allées au ralenti du fait de l'augmentation du nombre de repas pris à l'extérieur du foyer. Cette tendance est censée se poursuivre, tout comme la préférence des consommateurs pour les aliments-minute. Pour relever ces défis, Catelli continuera d'offrir qualité et bonne valeur contre le dollar que le consommateur affecte à l'alimentation. Catelli explore activement de nouveaux secteurs du marché et cherche à faire d'autres acquisitions pour assurer une croissance satisfaisante des profits à plus long terme.

ALIMENTATION-USA

Tant chez Mannings que chez Chef Francisco, la croissance des ventes et du profit a continué au même rythme que celui des années passées. Pendant l'exercice, ces compagnies se sont lancées dans plusieurs nouveaux projets recelant de bonnes possibilités de profit.

Mannings est une entreprise de services en alimentation à divisions multiples dont les champs d'activité sont les contrats de service, la restauration, les distributeurs automatiques, la distribution de produits, et plus récemment, l'alimentation des camps dans les chantiers de construction. Ses clients sont situés dans l'ouest des Etats-Unis, en Alaska et à Hawaï. En termes de recettes brutes, Mannings occupe le quinzième rang des compagnies de services en alimentation par contrat aux Etats-Unis.

Les augmentations de profits soutenues chez Mannings traduisent l'accroissement du nombre de ses clients sous contrat, surtout dans l'entreprise et l'industrie, et les innovations à la division des produits à vendre.

Parmi les récentes initiatives de Mannings, il faut souligner l'entrée de la Compagnie dans le secteur de l'alimentation des camps dans les chantiers de construction en Alaska grâce à une entreprise en participation avec le groupe NANA – compagnie de cet état. L'entreprise en participation constitue un progrès important dans les activités de services en alimentation de Mannings en Alaska. Il s'agit du premier contrat de la Compagnie dans le marché de l'alimentation des camps.

La deuxième année d'exploitation des restaurants «The Haven», lesquels offrent des aliments naturels, a été satisfaisante. Les ventes et le profit ont augmenté et l'addition de deux nouveaux restaurants a porté le total à huit. On prévoit l'ouverture de sept autres durant l'exercice 1979.

Depuis la clôture de l'exercice, Mannings a fait l'acquisition de Dietition Consulting Service, com-

Casabello – Vins de table de qualité



pagnie qui fournit des services et des consultations en matière d'alimentation sur une base contractuelle à 80 maisons de convalescence des états de l'Oregon et de Washington.

Chef Francisco confectionne des plats de résistance et des desserts congelés qu'elle vend à des chaînes de restaurants à menu restreint, aux compagnies aériennes, aux grossistes et à Mannings. Le gâteau aux carottes de Chef Francisco a connu un vif succès sur le marché des établissements. Il a donc été décidé de le lancer directement sur le marché de détail de la côte ouest sous étiquette «Oregon Farm». Les ventes à l'épicerie jusqu'à ce jour sont très satisfaisantes, créant ainsi des possibilités pour d'autres produits «Oregon Farm».

La croissance du profit de la division a également bénéficié du lancement fructueux de soupes congelées en portions individuelles, conçues pour les lignes aériennes, et d'une augmentation globale des ventes aux clients des services en alimentation.

Les conditions démographiques, économiques et sociologiques laissent entrevoir que les gens continueront à prendre de plus en plus de repas à l'extérieur du foyer. Chef Francisco et Mannings sont bien placés pour tirer parti de cette tendance.

LAURA SECORD

Les résultats de Laura Secord pour l'exercice 1978 ont été meilleurs que ceux d'il y a un an; la division était en situation de profit avant la comptabilisation des effets négatifs des devises étrangères. En 1978, Laura Secord a dû composer avec la cherté du cacao conjuguée à la baisse du pouvoir d'achat du dollar canadien à l'égard de cette denrée et d'autres matières premières importées.

Les relèvements de prix mis en vigueur au début de l'exercice pour contrebalancer la hausse des coûts ont eu un effet initial négatif sur le volume, mais l'augmentation des ventes dans les périodes d'échanges de cadeaux de Noël, de Pâques et de la Saint-Valentin

Mannings – Services en alimentation



s'est traduite par un volume de ventes plus élevé pour l'ensemble de l'exercice.

Le programme de détaillants s'est poursuivi et leur nombre a augmenté de 100 pour atteindre 1000. Le nombre de confiseries Laura Secord a été ramené à 228; 13 confiseries ont été fermées et 8 nouvelles ont été inaugurées dans des endroits plus avantageux. Le volume des confiseries et des détaillants s'est accru marquant ainsi l'effet positif de la formation à la vente et des nouveaux programmes de techniques marchandes.

L'augmentation des ventes de Smiles'n Chuckles, division de gros, a été tributaire du succès du lancement de deux nouveaux produits, les friandises «Nutcho's» et «Nice'n Nutty». A nouveau, les «Turtles» ont été les chocolats en boîte les plus vendus au Canada.

Pour s'adapter aux tendances du marché de la confiserie, Laura Secord a conçu une stratégie de croissance à long terme visant l'expansion dans de nouveaux secteurs de produits, laquelle lui permet de réduire sa dépendance face à une seule catégorie du marché, celle des chocolats en boîte de qualité supérieure. Dans le passé, ce programme a donné naissance à l'introduction de la crème glacée et des produits de boulangerie-pâtisserie. Plus récemment, Laura Secord a, selon cette stratégie, commencé à vendre ses friandises en tablettes dans les pharmacies et aux comptoirs de confiseries dans l'ensemble du Canada.

Pour ce qui est des ventes et de l'exploitation, les tendances sont positives. Compte tenu du prix actuel des matières premières, Laura Secord a commencé l'exercice 1979 dans une bien meilleure position à l'égard du coût des denrées de base.

PARNELL

Avec ses activités concentrées en Ontario et dans l'ouest du Canada, Parnell fournit des services de distributeurs automatiques et des services en alimentation aux entreprises, aux écoles et autres établissements.

En 1978, les ventes ont augmenté à un rythme modéré et le profit n'a que très peu progressé. Le volume de ventes s'est senti d'une diminution de la main-d'œuvre chez beaucoup de clients industriels. Les profits ont en outre subi la contrainte exercée par la hausse accélérée du prix des aliments. La collaboration des clients de Parnell qui ont accepté des changements de menus et de services a partiellement atténué ces conditions.

Pour sa première année complète d'exploitation, le restaurant «Great Canadian Soup Co.» de Parnell s'est révélé populaire auprès des consommateurs si bien qu'un deuxième restaurant a été ouvert. L'inauguration de trois autres est prévue pour l'exercice en cours.





Le groupe Produits Agro

milliers de dollars	1978	1977
Ventes brutes	\$228 173	\$229 750
Bénéfice avant intérêts et impôts sur le revenu	\$ 11 984	\$ 11 019

Le bénéfice du groupe a progressé de 8,8 p. cent pour s'établir à \$11 984 000. Les principales augmentations de profit proviennent de Ault et de la division Farines d'Ogilvie. IGP a connu une hausse plutôt modérée de son bénéfice et Delmar fait état d'un modeste profit, lequel constitue un revirement par rapport à la perte de l'exercice précédent. Les résultats de la division Moulées sont à nouveau décevants et la perte qu'elle a subie a affaibli le bénéfice du groupe.

Parmi les initiatives de l'exercice, la Compagnie a annoncé qu'elle formait une entreprise en participation avec Redpath pour étudier le marché des édulcorants à haute teneur en fructose par le biais de la construction d'une usine de mouture du maïs par voie humide en Ontario. Depuis la fin de l'exercice, le groupe a annoncé l'acquisition de Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, laiterie et entreprise de traitement de lait industriel du Québec.

AULT

Ault a connu un autre exercice sans précédent marqué par de fortes hausses des ventes et du bénéfice.

Ault est un fabricant de multiples produits laitiers dont la capacité annuelle de traitement de lait industriel de ses deux usines de l'Ontario s'établit à 700 millions de livres. Ses principaux produits comprennent le cheddar et des fromages spéciaux, la poudre de lactosérum et ses dérivés, la poudre de lait écrémé, le beurre et les laits concentrés sucré et non sucré. La plupart des produits

de Ault sont vendus à d'autres entreprises de l'industrie alimentaire qui les retransforment ou les vendent au détail sous leur propre marque.

Les résultats accrus de Ault proviennent de l'augmentation des ventes de fromages et des exportations et de l'amélioration de l'efficacité d'exploitation. Ces facteurs, associés à l'acquisition d'entreprises connexes, sont à la base de la croissance des ventes et du profit de Ault au cours des derniers exercices.

En 1978, les ventes de fromages de Ault se sont élevées de 8,2 p. cent pour atteindre le total sans précédent de 37,0 millions de livres. Elles ont de ce fait devancé le taux de croissance de l'industrie canadienne du fromage. Au cours des cinq prochaines années, la division prévoit continuer d'afficher un fort rendement dans ce secteur du marché des produits laitiers qui croît sans cesse.

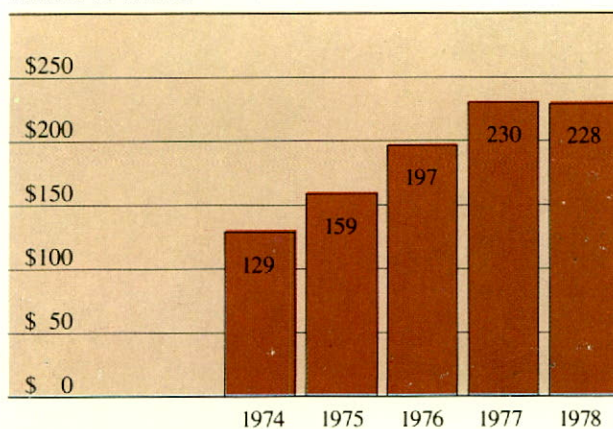
Les exportations de fromages, de produits tirés du lactosérum et d'autres produits laitiers ont augmenté de façon satisfaisante durant l'exercice. La division a obtenu de nouvelles affaires à l'exportation et elle continue de mettre l'accent sur l'expansion de ces marchés.

Depuis la fin de l'exercice, Ault a acquis Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, exploitations de lait de consommation et de lait industriel du nord-ouest québécois. Les principaux produits de ces entreprises sont notamment une gamme complète de laits de consommation, la crème glacée, des fantaisies congelées, du fromage, du beurre, de la poudre de lait écrémé et des produits concentrés écoulés sous leur propre marque ou vendus à d'autres entreprises de l'industrie alimentaire pour être transformés à nouveau. Cette acquisition fournit une augmentation de l'approvisionnement de lait et de la capacité de transformation tout en donnant accès à de nouvelles gammes de produits et à de nouveaux marchés. La division prévoit que ces entreprises apporteront une importante contribution à son bénéfice durant le prochain exercice.

Les perspectives d'avenir pour Ault sont bonnes. La division est efficace, elle est en voie d'expansion et

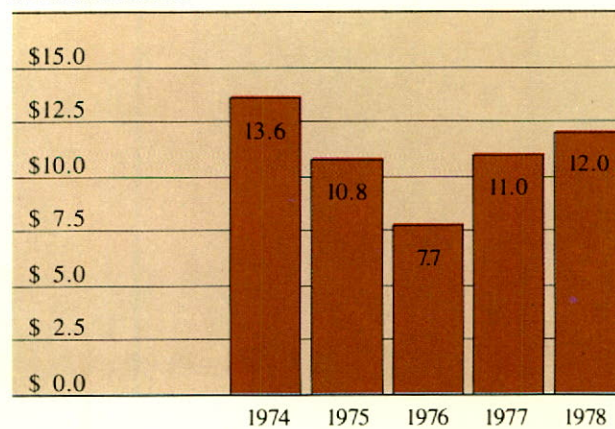
Ventes brutes

millions de dollars



Bénéfice avant intérêts et impôts

millions de dollars



elle est capable de s'adapter aux nouvelles possibilités que recèlent les marchés intérieur et extérieur.

DELMAR

Delmar fabrique des substances actives et leurs intermédiaires pour l'industrie pharmaceutique et d'autres produits chimiques organiques de synthèse, ainsi que des additifs alimentaires pour les industries agricole et alimentaire. La production canadienne de Delmar est surtout destinée à l'exportation. Il y a deux ans, la division achetait des installations aux Etats-Unis pour fabriquer des produits spécialisés en petites quantités.

En 1978, Delmar a réalisé un modeste profit qui constitue néanmoins un revirement après deux exercices difficiles. L'amélioration des résultats est la conséquence d'une augmentation de la productivité, laquelle est attribuable à l'application d'un important programme de réduction des coûts et à l'amélioration des procédés de fabrication.

Au cours de l'exercice, la division a aussi amélioré son organisation et introduit plusieurs nouveaux produits. L'exercice qui vient, Delmar poursuivra ses efforts vers une réduction des coûts de fabrication et un accroissement de l'importance accordée au marché américain.

DIVISIONS MOULÉES

Depuis plusieurs années, la division Moulées commercialise un concept d'alimentation du bétail qui utilise les drêches de brasserie humides et d'autres sous-produits de la transformation des aliments. Pour être en mesure de se concentrer sur ce concept, la division s'est départie en l'espace de deux ans de son exploitation de moulées conventionnelles. Ces opérations se sont terminées cette année lors de la vente de la section des moulées conventionnelles du Québec en juin 1977 et de la vente de la participation dans H. E. Saunders and Sons Ltd. en septembre.

Il y a deux ans, la division a étendu aux Etats-Unis son programme d'alimentation à base de sous-produits. Or, après un an d'exploitation, les récoltes sans

précédent dans la région du nouveau marché de la division ont fait baisser la demande d'aliments tirés de sous-produits. L'exploitation canadienne de la division Moulées a également été touchée par la faible demande résultant de l'abondance de l'approvisionnement à la ferme même. Par conséquent, les résultats de la division ne sont pas satisfaisants et l'exercice 1978 s'est soldé par une perte, entraînée surtout par les frais reliés aux ventes de biens, la demande réduite aux Etats-Unis et l'effet de la grève à la minoterie durant le premier trimestre de 1978.

DIVISION FARINES D'OGILVIE

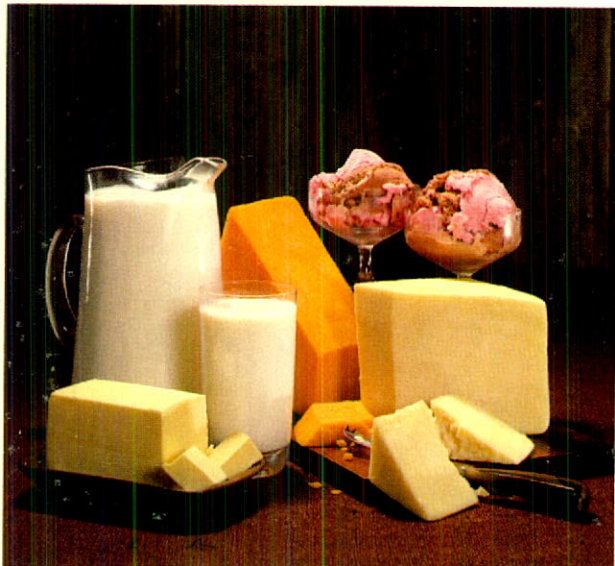
La division Farines d'Ogilvie contribue pour beaucoup aux résultats de John Labatt. Elle est le chef de file des minotiers du Canada et exporte de grandes quantités de farine par l'intermédiaire des programmes d'aide à l'étranger du gouvernement et d'un contrat annuel de l'industrie avec l'URSS pour l'envoi de farine à Cuba.

La comparaison des exercices 1977 et 1978 se trouve faussée par la grève de six mois qui a paralysé toute l'industrie au Québec en protestation de la réduction des hausses salariales imposées par la CLI. Commencée le 2 février 1977, la grève a occasionné la fermeture de la minoterie d'Ogilvie à Montréal jusqu'au 26 juillet 1977, soit durant le dernier trimestre de 1977 et le premier trimestre de 1978.

Le bénéfice d'Ogilvie pour 1978 a augmenté de façon prononcée par rapport à l'exercice précédent par suite de la récupération, au cours des neuf derniers mois, de la perte de bénéfice sur les exportations qui avaient été reportées durant la grève. A la fin de l'exercice, le volume intérieur était aussi revenu à la normale et Ogilvie continuait d'accroître sa part du marché canadien de la farine industrielle.

Dans le cadre du programme permanent d'Ogilvie qui a pour but d'améliorer le produit et le service à la clientèle, une nouvelle usine-pilote et un entrepôt doté d'installations de manutention de la farine

Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire



en vrac, d'une valeur de \$4 millions, ont été terminés pendant l'exercice. L'usine-pilote est unique dans toute l'industrie et est conçue pour faire l'évaluation des nouveaux produits de la boulangerie-pâtisserie et des procédés des clients.

Comme perspectives d'avenir, les ventes de farine de l'industrie canadienne devraient augmenter modérément, au rythme de la croissance de la population. Les programmes d'aide à l'étranger se poursuivront et un nouveau contrat d'un an a été conclu en janvier 1978 avec l'URSS.

IGP

IGP, un des plus importants producteurs au monde d'amidon et de gluten de blé, a connu une augmentation du profit. Le déclin du volume de ventes, attribuable aux conditions d'approvisionnement mondiales, a été contrebalancé par la hausse du prix du gluten exporté aux Etats-Unis.

L'amidon et le gluten sont respectivement les glucides et les protéines de la farine de blé. Pour chaque unité de gluten, quatre unités d'amidon sont produites. Le gros du gluten d'IGP est exporté aux Etats-Unis où il est utilisé dans la boulangerie-pâtisserie, les céréales du petit déjeuner, les aliments pour petits animaux et dans d'autres denrées alimentaires. L'amidon est surtout vendu au Canada aux industries du papier, des mines et des matériaux de construction. IGP fabrique également des produits spéciaux comme le «Super Gluten 80», gluten à haute teneur en protéines, qui a des applications bien particulières dans la transformation des aliments.

La croissance du marché américain du gluten a été décevante en 1978 du fait que la récolte de blé à haute teneur en protéines a été élevée, ce qui a fait baisser la demande de l'industrie de la boulangerie-pâtisserie. En outre, étant donné la nouvelle capacité de production à l'étranger, la concurrence s'est amplifiée et le volume de ventes de gluten d'IGP a diminué. La grève des minoteries du Québec qui s'est poursuivie durant le premier trimestre de l'exercice a obligé IGP à s'approvisionner en matières premières à l'étranger et ce, à des prix plus élevés. Plus tard, au cours de l'exercice, cet effet négatif a été plus que contrebalancé par l'impact favorable de la dévaluation du dollar canadien sur la compétitivité des prix d'IGP dans les marchés d'exportation mondiaux. IGP aura de la difficulté à améliorer son profit l'exercice qui vient. On prévoit que le gluten demeurera surabondant et que cela rendra difficile l'absorption des hausses de coûts prévues.

A longue échéance cependant, les perspectives d'avenir pour le gluten sont bonnes puisque de nouvelles applications sont adoptées en Amérique du Nord, que le coût des autres sources de protéines augmente et que les approvisionnements mondiaux tendent à s'équilibrer. La demande mondiale de gluten s'accroît de pair avec ses aspects fonctionnels, nutritifs et économiques en tant que source protéique.

Au cours de l'exercice, IGP a annoncé qu'elle entreprenait une étude de faisabilité d'une usine d'amidon et de gluten de blé d'envergure mondiale en Caroline du Sud.

SIROP À HAUTE TENEUR EN FRUCTOSE (SHTF)

Au cours de l'exercice, la Compagnie a annoncé qu'elle formait avec Redpath une entreprise en participation pour exploiter le marché canadien des édulcorants à haute teneur en fructose tirés du maïs. Cette industrie représente une possibilité unique pour John Labatt dans le domaine de la transformation de produits agricoles à valeur ajoutée.

Le sirop à haute teneur en fructose (SHTF) est tiré du maïs par un procédé de mouture par voie humide. Le SHTF a un pouvoir édulcorant comparable à celui du sucre de canne ou de betterave et peut être utilisé dans nombre de cas où l'on emploie généralement du sucre liquide dans les industries de transformation des produits alimentaires.

L'entreprise en participation a commencé une étude sur la construction d'une usine de mouture de maïs par voie humide en Ontario. Cette usine sera la plus grande du genre au Canada avec une capacité de traitement de 24 000 à 30 000 boisseaux de maïs canadien par jour. Outre le SHTF, l'usine produira toute une gamme de sirops de maïs industriels et un bon nombre de sous-produits très nutritifs pour l'alimentation du bétail et de la volaille. L'usine permettra de récupérer jusqu'à \$25 millions de sucre de canne brut par année qui est importé au Canada.

En combinant leurs efforts, Labatt et Redpath associeront des expériences complémentaires. A titre de plus grande raffinerie de sucre du pays, Redpath apporte une longue expérience du marché des édulcorants et en plus de sa fabrication courante de sucre, elle commercialise le SHTF au Canada depuis plus d'un an. John Labatt pour sa part s'occupe de la transformation des grains par l'intermédiaire de ses entreprises d'amidon, de gluten et de farine.

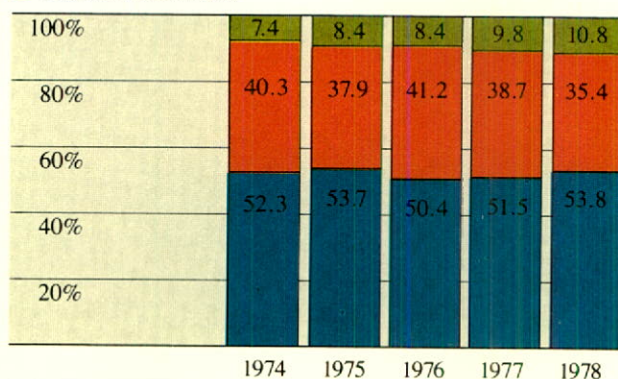


Panorama financier

Coefficient du capital

Pourcentage du capital utilisé représenté par l'avoir des actionnaires, la dette à long terme et les impôts sur le revenu reportés et participation minoritaire.

- Impôts sur le revenu reportés et participation minoritaire
- Dette à long terme y compris la dette convertible
- Avoir des actionnaires



Bénéfice

Le bénéfice net de l'exercice est de \$33 895 000, ce qui représente une augmentation de 20,8 p. cent sur celui de \$28 065 000 de l'exercice précédent.

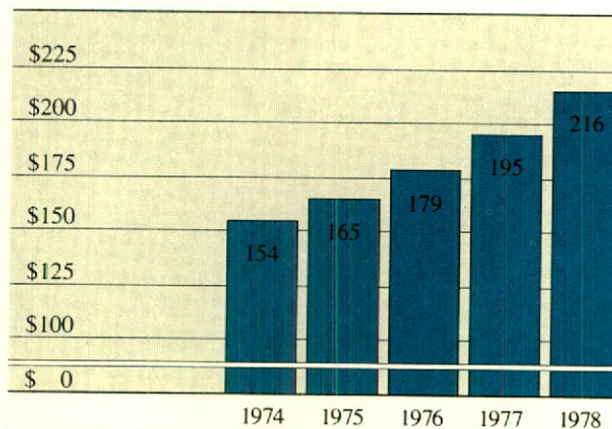
Après provision pour les dividendes des actions privilégiées, le bénéfice par action ordinaire est de \$2.89 contre \$2.45 il y a un an. Le bénéfice dilué (compte tenu de la conversion en actions ordinaires des actions privilégiées, des débentures subordonnées convertibles et des options d'achat en circulation) est de \$2.53 par rapport à \$2.12 il y a un an, soit une augmentation de 19,3 p. cent. Le dégrèvement fiscal de 3 p. cent des stocks s'est traduit par une diminution des impôts sur le revenu exigibles de l'ordre de \$1 200 000, soit 8¢ l'action ordinaire, après dilution.

Ventes

Les ventes brutes consolidées, à \$997 263 000, sont de \$75 069 000 ou 8,1 p. cent en avance sur celles d'il y a un an. De cette hausse, 5,9 p. cent ont trait aux rajustements de prix de vente pour compenser en partie la hausse des prix de revient, et le solde de 2,2 p. cent provient des augmentations du volume. La rentabilité au niveau du revenu d'exploitation est de \$47 913 000, soit une augmentation de 7,9 p. cent sur les \$44 409 000 enregistrés l'exercice précédent.

Avoir des actionnaires

millions de dollars



Amortissement

Établi à \$17 471 000, l'amortissement est de \$1 131 000 plus élevé qu'il y a un an. Cela reflète la continuation du programme de dépenses en immobilisations de la Compagnie qui a pour but le maintien d'installations modernes et productives et la satisfaction de la demande croissante du marché. Au cours de l'exercice, la Compagnie a fait l'acquisition de Casabello Wines Ltd. en Colombie-Britannique et d'une troisième brasserie en Ontario. L'amortissement relié à ces acquisitions s'est trouvé en partie réduit par suite de la vente de Gaden's, usine de boissons gazeuses de Terre-Neuve, et de la section des moulées conventionnelles au Québec.

Intérêt

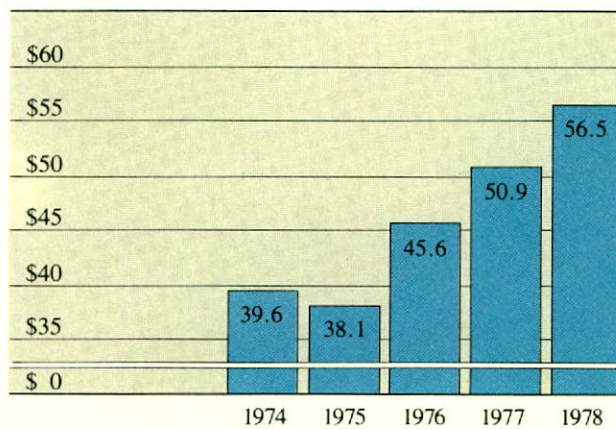
La hausse des frais d'intérêt sur la dette à court terme, qui sont passés de \$482 000 à \$1 853 000, reflète l'augmentation des niveaux d'emprunts actuels et l'accroissement des investissements dans les stocks et les comptes débiteurs. Les frais de possession des stocks de blé ont considérablement augmenté par suite du changement de la politique du Conseil canadien du blé qui exige dorénavant que la Compagnie finance les stocks de blé qu'elle garde dans ses propres silos. Le blé était auparavant payé au fur et à mesure de son utilisation.

Revenus de placements et divers

Les revenus de placements et divers sont passés de \$2 408 000 à \$4 267 000 par suite de l'augmentation du revenu des titres négociables et d'autres placements et des gains réalisés sur la vente d'immobilisations diverses.

Revenu en espèces

millions de dollars



Quote-part dans le bénéfice net des entreprises en propriété partielle

La quote-part de la Compagnie dans le bénéfice net des entreprises en propriété partielle s'est établie à \$1 534 000, soit \$316 000 de moins qu'en 1977. McGavin Foods Limited (participation de 50 p. cent) a subi une perte alors que durant le dernier exercice elle avait apporté une légère contribution au profit. Le bénéfice de Catelli-Primo Limited (participation de 46,4 p. cent) a diminué à cause de difficultés de fabrication aggravées par des pénuries de matières premières. H.E. Saunders and Sons Limited, qui faisait partie de la section des moulées conventionnelles pour le bétail, a été vendue en cours d'exercice. La contribution de Canada Malting (participation de 14,2 p. cent) a été de beaucoup moins grande en raison d'un gain exceptionnel sur la vente de biens il y a un an. La légère amélioration du bénéfice de la brasserie Skol-Caracu, malgré de fortes pertes au niveau des devises étrangères, ainsi que l'inclusion du bénéfice de l'équipe de base-ball des Blue Jays de Toronto (participation de 45 p. cent), ont partiellement compensé ces diminutions.

Points saillants des trimestres

en milliers de dollars

	1er	2e	3e	4e
Ventes				
1978	\$252 854	\$253 252	\$249 793	\$241 364
1977	\$246 422	\$237 883	\$225 831	\$212 058
Bénéfice net				
1978*	\$10 850	\$8 432	\$5 704	\$8 909
1977	\$ 9 359	\$6 853	\$4 457	\$7 396

*Redressé pour refléter le dégrèvement fiscal de 3 p. cent des stocks.

Revenu en espèces

Le revenu en espèces provenant des exploitations s'est élevé de \$5 653 000 pour atteindre \$56 513 000. Après provision pour les dividendes des actions privilégiées, le revenu en espèces s'est établi à \$4.86 l'action ordinaire contre \$4.52 il y a un an.

Situation financière

En 1978, la Compagnie a à nouveau amélioré sa situation financière générale. Le coefficient de l'actif à court terme sur le passif à court terme, soit 1,84, est encore satisfaisant, même s'il a été moindre que celui d'il y a un an. Le pourcentage de la dette à long terme sur le capital total utilisé, soit 35,4 p. cent, indique une amélioration sur les 38,7 p. cent de 1977. Le rendement de l'avoir des actionnaires est passé de 14,4 p. cent à 15,7 p. cent. Les frais d'intérêts sur la dette à long terme ont considérablement monté, soit de 4,6 en 1977 à 5,1 p. cent. Après la conclusion de l'acquisition de LaMont Winery en juin, le coefficient de l'actif à court terme sur le passif à court terme, soit 1,84, s'améliorera mais la dette à long terme exprimée en pourcentage du capital total utilisé augmentera légèrement.

Au cours de l'exercice, la Compagnie s'est départie de son entreprise de boissons gazeuses de Terre-Neuve, de sa section de moulées conventionnelles au Québec et de biens excédentaires en Alberta. Le 1^{er} septembre 1977, la Compagnie a levé son option pour acquérir Casabello Wines Ltd. de Penticton en Colombie-Britannique. Elle a en outre accru sa participation dans Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A et s'est engagée dans une société en nom collectif (participation de 50 p. cent) avec NANA Regional Corporation en Alaska.

Dépenses en immobilisations

Les dépenses en immobilisations ont atteint \$36 506 000 pour l'exercice. Si l'on inclut l'achat d'une brasserie à Kitchener-Waterloo, les dépenses en immobilisations du groupe Brassage s'établissent à \$22 711 000. Chez Les Brasseries Labatt, le programme d'immobilisations portant sur des travaux d'agrandissement et d'amélioration s'est élevé à \$1 579 000 à Terre-Neuve, \$1 262 000 dans les Maritimes, \$2 254 000 au Québec et \$2 234 000 en Colombie-Britannique. D'autres dépenses en immobilisations comprennent la nouvelle usine de \$3 287 000 de Catelli à Saint-Hyacinthe; la rénovation de l'entrepôt de farine de Montréal au coût de \$2 434 000; la modernisation des entreprises vinicoles de Niagara Falls contre \$631 000; ainsi que l'ouverture et la rénovation de confiseries Laura Secord pour la somme de \$605 000.

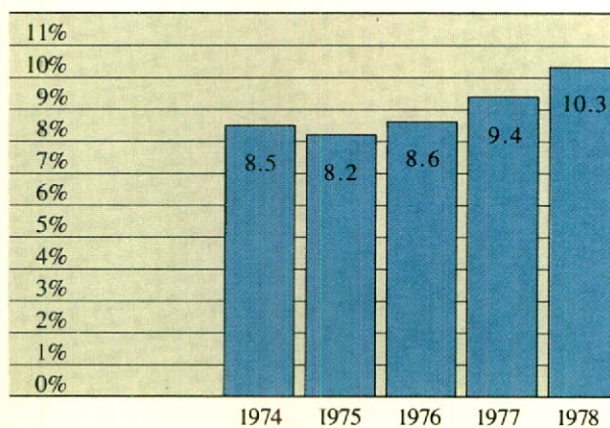
En 1979, la Compagnie prévoit consacrer \$38 384 000 aux dépenses en immobilisations. En outre, la Compagnie étudie actuellement la faisabilité de la construction d'une usine de sirop à haute teneur en fructose en Ontario et d'une usine d'amidon et de gluten de blé en Caroline du Sud. Si ces deux grands projets encore à l'étude se concrétisent, des dépenses en immobilisations supplémentaires de \$53 000 000 devront être effectuées au cours des deux prochains exercices.



Evolution de la situation financière

	1978	1977
Provenance		
Bénéfice net	\$33.9	\$28.1
Amortissement	17.5	16.3
Impôts reportés	6.4	7.2
Divers	7.2	3.4
Total	\$65.0	\$55.0
Utilisation		
Dividendes	\$13.8	\$13.4
Dépenses en immobilisations	36.5	22.9
Placements et acquisitions	8.8	8.2
Diminution de la dette à long terme	3.8	0.9
Divers	2.0	1.6
Total	\$64.9	\$47.0
Diminution du fonds de roulement	\$0.1	\$ 8.0

Rendement des éléments d'actif à la valeur d'origine



Comptabilité des effets de l'inflation

La comptabilité des effets de l'inflation continue d'être vivement débattue, mais les nombreux groupes étudiant la question n'ont pas encore mis sur pied une méthode universellement reconnue. John Labatt a collaboré activement, avec des groupes publics et privés, à l'étude du sujet.

La Compagnie croit fortement que la valeur, la grande possibilité d'acceptation et la compréhension générale des principes relatifs à la comptabilité à la valeur d'origine ne doivent pas être négligées lorsque survient un changement. John Labatt appuie la recommandation voulant que la profession comptable établisse des notes d'orientation acceptables relativement à la comptabilité des effets de l'inflation et que l'entreprise canadienne soit incitée à poursuivre l'expérimentation à l'égard de la divulgation de la méthode de comptabilisation des effets de l'inflation.

La Compagnie continuera d'appuyer la divulgation volontaire, discrétionnaire et supplémentaire de la méthode de comptabilisation des effets de l'inflation jusqu'à ce qu'il y ait entente sur une méthode de comptabilisation des effets de l'inflation ainsi que sur des exigences explicites de divulgation. John Labatt croit que les renseignements relatifs à la comptabilité des effets de l'inflation que publie une compagnie devraient servir à l'interprétation de ses résultats financiers. Ces renseignements doivent cependant être utilisés avec circonspection, car ils sont subjectifs et les méthodes de détermination varient d'une compagnie à une autre.

Comme par le passé, la Compagnie présente, cette année, des renseignements sur chaque groupe

TABEAU I
Sommaire des résultats d'exploitation du groupe en fonction de l'inflation pour l'exercice terminé le 30 avril 1978
en milliers de dollars

	CONSOLIDÉS		BRASSAGE		PRODUITS DE CONSOMMATION		PRODUITS AGRO	
	Valeur actuelle 1978	Valeur d'origine 1978	Valeur actuelle 1978	Valeur d'origine 1978	Valeur actuelle 1978	Valeur d'origine 1978	Valeur actuelle 1978	Valeur d'origine 1978
Revenu avant impôts et frais d'intérêt (Notes 1 et 5)	\$ 57 185	\$ 66 679	\$ 44 012	\$ 46 946	\$ 4 123	\$ 7 749	\$ 9 050	\$ 11 984
Frais d'intérêt	\$ 14 499	\$ 14 499						
Revenu avant impôts	\$ 42 686	\$ 52 180						
Éléments d'actif utilisés (Note 2)	\$571 063	\$403 781	\$299 321	\$189 092	\$163 647	\$136 423	\$108 095	\$ 78 266
Rendement après impôts (Notes 3 et 5)	6,2%	10,3%	9,1%	15,4%	1,6%	3,5%	5,2%	9,5%

Notes :

1. Les frais de la Compagnie autres que les frais d'intérêt ont été répartis entre les groupes d'exploitation selon la proportion respective des éléments d'actif utilisés.
2. Voir Tableau II pour le calcul des éléments d'actif utilisés.
3. Le rendement des éléments d'actif utilisés compte tenu des impôts a été calculé selon l'application, au revenu avant impôts et frais d'intérêt, du taux effectif global de l'impôt sur le revenu de la Compagnie, qui était de 37,8% en 1978.
4. Les administrateurs ont déterminé les secteurs d'activité selon l'organisation des fonctions et de la gestion de la Compagnie.
5. La valeur d'origine du revenu avant impôts et frais d'intérêt a été réduite par le coût différentiel actuel pour le prix de revient des produits vendus de \$1 889 000 et pour l'amortissement de \$7 605 000.

d'exploitation, selon la méthode comptable conventionnelle, à la valeur d'origine, et la méthode de comptabilisation des effets de l'inflation. La comparaison de ces renseignements permet de mieux se rendre compte de la diminution sensible qu'a subi le rendement du capital en raison de l'effet de l'inflation sur le bénéfice déclaré et sur le coût de remplacement des biens immobilisés.

La Compagnie s'est servie du document de travail intitulé «Comptabilité actuelle», publié par l'Institut Canadien des Comptables Agréés en août 1976, au moment de la préparation des renseignements redressés en fonction de l'inflation. Voici, en résumé, la méthode utilisée pour obtenir les valeurs actuelles des immobilisations et des stocks, base des redressements correspondants apportés aux frais d'amortissement et au coût des marchandises vendues :

Immobilisations

Les valeurs actuelles des immobilisations ont été fixées d'après des expertises récentes mises à jour en fonction des indices régionaux.

Amortissement accumulé et frais d'amortissement

Les durées prévues d'utilisation et les taux d'amortissement sont les mêmes que ceux dont on s'est servi aux fins de la comptabilisation à la valeur d'origine.

Stocks et coût des marchandises vendues

Le coût de remplacement est établi par une valorisation actuelle des matières premières, de la main-d'œuvre et des frais généraux.

La méthode utilisée, cette année, pour obtenir la valeur actuelle amortie des immobilisations est différente de celle utilisée par le passé. Auparavant, le coût de remplacement amorti représentait les coûts de remplacement estimatifs moins l'amortissement observé. L'amortissement accumulé, selon cette méthode, était inférieur aux montants déterminés en fonction de la même durée prévue d'utilisation des éléments d'actif et des mêmes taux d'amortissement que ceux utilisés en vertu de la méthode de comptabilisation à la valeur d'origine, car l'entretien a contribué à prolonger les durées d'utilisation réelles des éléments d'actif.

Au cours de l'exercice 1978, le taux de rendement, compte tenu de l'impôt, de l'actif net, calculé selon la méthode conventionnelle, à la valeur d'origine, était de 10,3 p. cent. Il est à noter, cependant, qu'il aurait été de 6,2 p. cent s'il avait été calculé selon la méthode de comptabilisation des effets de l'inflation. Le taux de rendement calculé selon la méthode de comptabilisation des effets de l'inflation, l'exercice dernier, a dû être redressé, car cette méthode de comptabilisation des effets de l'inflation, utilisée pour déterminer la valeur des éléments d'actif, a fait l'objet d'améliorations en 1978. Les taux de rendement correspondants de l'exercice 1977 s'élevaient à 9,4 p. cent selon la méthode conventionnelle, à la valeur d'origine, et à 5,5 p. cent selon la méthode de comptabilisation des effets de l'inflation.

Votre compagnie continuera à collaborer à l'établissement de notes d'orientation qui permettront la mise sur pied d'une méthode relative à la détermination et à la divulgation de l'information financière redressée en fonction de l'inflation.

TABLEAU II

Calcul des éléments d'actif utilisés au 30 avril 1978

en milliers de dollars

	Valeur actuelle 1978		Valeur d'origine 1978	
Stocks	\$116 891		\$116 672	
Autres éléments d'actif à court terme	100 215		100 215	
	217 106		216 887	
Moins :				
Passif à court terme	\$(117 835)		\$(117 835)	
Moins :				
Avances bancaires et billets à court terme	33 053	(84 782)	33 053	(84 782)
	132 324		132 105	
Immobilisations	641 832		364 496	
Moins :				
Amortissement accumulé	(273 435)	368 397	(163 162)	201 334
	500 721		333 439	
Placements et autres éléments d'actifs	37 758		37 758	
Moins :				
Placement dans des entreprises en propriété partielle	(30 434)	7 324	(30 434)	7 324
	508 045		340 763	
Achalandage, permis de magasins et marques de commerce	60 977		60 977	
Frais non amortis du financement de la dette	2 041		2 041	
	\$571 063		\$403 781	

Etat consolidé des bénéfices

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1978
(avec chiffres comparatifs de l'exercice terminé le 30 avril 1977)

	1978	1977
Revenus		
Ventes brutes	\$997 263 000	\$922 194 000
Moins taxes d'accise et de vente	158 240 000	151 898 000
	839 023 000	770 296 000
Frais d'exploitation		
Coût des produits vendus	529 408 000	500 872 000
Frais de vente et d'administration	229 732 000	195 299 000
Amortissement	17 471 000	16 340 000
Intérêt – à long terme	12 646 000	12 894 000
– à court terme	1 853 000	482 000
	791 110 000	725 887 000
Revenu d'exploitation	47 913 000	44 409 000
Revenus de placements et divers	4 267 000	2 408 000
Revenu avant impôts sur le revenu	52 180 000	46 817 000
Impôts sur le revenu – exigibles	13 319 000	13 287 000
– reportés	6 410 000	7 213 000
	19 729 000	20 500 000
Bénéfice avant ce qui suit	32 451 000	26 317 000
Quote-part dans le bénéfice net des entreprises en propriété partielle	1 534 000	1 850 000
Participation minoritaire	(90 000)	(102 000)
	1 444 000	1 748 000
Bénéfice net	\$ 33 895 000	\$ 28 065 000
Bénéfice par action ordinaire	\$2.89	\$2.45
Bénéfice dilué par action ordinaire	\$2.53	\$2.12

Voir les notes ci-jointes

Bilan consolidé

30 avril 1978
(avec chiffres comparatifs au 30 avril 1977)

ACTIF		
	1978	1977
Actif à court terme		
Encaisse	\$ 2 245 000	\$ 1 743 000
Titres négociables, au coût (valeur marchande approximative)	8 998 000	8 693 000
Débiteurs	73 271 000	69 320 000
Stocks	116 672 000	91 661 000
Frais payés d'avance	15 701 000	13 086 000
	216 887 000	184 503 000
Placements et autres éléments d'actif		
Placements dans des entreprises en propriété partielle	30 434 000	25 425 000
Placements dans d'autres compagnies	3 477 000	3 895 000
Hypothèques, prêts et avances	3 413 000	4 130 000
A recevoir de fiduciaires et d'employés aux termes des programmes d'achat et d'options d'actions	434 000	586 000
	37 758 000	34 036 000
Immobilisations, au coût		
Terrains	12 192 000	10 899 000
Bâtiments et équipement	352 304 000	322 709 000
	364 496 000	333 608 000
Moins amortissement accumulé	163 162 000	150 294 000
	201 334 000	183 314 000
Frais non amortis de financement de la dette	2 041 000	2 178 000
Achalandage, permis de magasins et marques de commerce	60 977 000	59 110 000
	\$518 997 000	\$463 141 000

Voir les notes ci-jointes

**PASSIF****1978****1977****Passif à court terme**

Avances bancaires et billets à court terme	\$ 33 053 000	\$ 9 565 000
Créditeurs	70 077 000	61 854 000
Impôts et taxes à payer	11 536 000	12 696 000
Dividendes à payer	335 000	244 000
Dette à long terme échéant en deçà d'un an	2 834 000	1 160 000

117 835 000 **85 519 000****Impôts sur le revenu reportés****42 271 000** **35 653 000****Dette à long terme****142 146 000** **145 985 000****Participation minoritaire dans des filiales****1 174 000** **1 175 000****AVOIR DES ACTIONNAIRES****Capital-actions**

Autorisé

4 000 000 d'actions privilégiées
Actions ordinaires de catégorie A,
convertibles sans valeur nominale
en nombre illimité

Actions ordinaires de catégorie B,
convertibles sans valeur nominale
en nombre illimité

Emis et en circulation

605 080 actions privilégiées, série A (828 173-1977)	10 892 000	14 907 000
11 111 354 actions ordinaires, catégorie A (10 821 717-1977)		
471 255 actions ordinaires, catégorie B (499 441-1977)	63 412 000	58 741 000

74 304 000 **73 648 000****Bénéfices non répartis****141 267 000** **121 161 000****215 571 000** **194 809 000****\$518 997 000** **\$463 141 000***Pour le Conseil**P.N.T. Widdrington, Administrateur**J.H. Moore, Administrateur*

Etat consolidé de l'évolution de la situation financière

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1978
(avec chiffres comparatifs de l'exercice terminé le 30 avril 1977)

	1978	1977
Provenance du fonds de roulement		
Exploitation		
Bénéfice net	\$33 895 000	\$28 065 000
Imputations nettes sur le bénéfice n'entraînant pas une diminution du fonds de roulement	22 618 000	22 795 000
	56 513 000	50 860 000
Vente de propriétés et d'autres éléments d'actif	4 044 000	1 044 000
Diminution des hypothèques, prêts et avances	2 322 000	2 341 000
Produit à la vente d'entreprises en propriété partielle	892 000	
Emission d'actions aux termes des programmes d'achat et d'options	808 000	801 000
Diminution des placements dans d'autres compagnies	418 000	
	64 997 000	55 046 000
Utilisation du fonds de roulement		
Dividendes – actions privilégiées	695 000	1 147 000
– actions ordinaires	13 094 000	12 237 000
Terrains, bâtiments et équipement	36 506 000	22 926 000
Placements dans des entreprises en propriété partielle	5 121 000	8 175 000
Acquisition de Casabello Wines Ltd. (déduction faite du fonds de roulement négatif de \$601 000)	3 726 000	
Diminution de la dette à long terme	3 839 000	965 000
Augmentation des hypothèques, prêts et avances	1 605 000	682 000
Acquisition d'actions supplémentaires de filiales		461 000
Achalandage, permis de magasins et marques de commerce	165 000	319 000
Divers	178 000	142 000
	64 929 000	47 054 000
Augmentation du fonds de roulement	68 000	7 992 000
Fonds de roulement au début de l'exercice	98 984 000	90 992 000
Fonds de roulement à la fin de l'exercice	\$99 052 000	\$98 984 000

Voir les notes ci-jointes

Etat consolidé des bénéfices non répartis

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1978
(avec chiffres comparatifs de l'exercice terminé le 30 avril 1977)

	1978	1977
Solde au début de l'exercice	\$121 161 000	\$106 480 000
Bénéfice net	33 895 000	28 065 000
	155 056 000	134 545 000
Dividendes		
– actions privilégiées (\$1.00 par action en 1978 et 1977)	695 000	1 147 000
– actions ordinaires (\$1.14 par action en 1978; \$1.09 par action en 1977)	13 094 000	12 237 000
	13 789 000	13 384 000
Solde à la fin de l'exercice	\$141 267 000	\$121 161 000

Voir les notes ci-jointes

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de John Labatt Limitée,

Nous avons vérifié le bilan consolidé de John Labatt Limitée au 30 avril 1978 ainsi que l'état consolidé des bénéfices, l'état consolidé des bénéfices non répartis et l'état consolidé de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Notre vérification des états financiers de John Labatt Limitée et des filiales ainsi que des entreprises en propriété partielle dont nous sommes les vérificateurs a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances. Nous nous en sommes remis aux rapports des vérificateurs qui ont vérifié les états financiers des autres filiales et entreprises en propriété partielle.

A notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de John Labatt Limitée au 30 avril 1978 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

London, Canada
le 6 juin 1978

Clarkson, Gordon & Cie
Comptables agréés

Notes sur les états financiers consolidés

30 avril 1978

I. CONVENTIONS COMPTABLES

La Compagnie suit les principes comptables généralement reconnus dont les principaux sont les suivants :

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de toutes les filiales. Les résultats d'exploitation des filiales acquises ou vendues au cours de l'exercice sont inclus à compter de leur date d'acquisition ou jusqu'à leur date de vente.

Conversion des devises étrangères

L'actif et le passif en devises étrangères sont convertis en dollars canadiens de la façon suivante :

Actif et passif à court terme	– aux cours du change en
à valeur vénale	vigueur à la date du bilan
Stocks, frais payés d'avance,	– aux cours du change en
immobilisations et autres	vigueur aux dates d'origine
éléments d'actif à long	
terme, dette à long terme	
et provisions	
d'amortissement	
Revenus, frais d'exploitation	– aux cours moyens du
et dépenses	change en vigueur durant
	l'exercice

Les gains et pertes provenant de la conversion des devises étrangères sont inclus dans le bénéfice.

La dette à long terme exprimée en devises étrangères, y compris la part de la Compagnie de la dette à long terme des entreprises en propriété partielle, convertie aux cours du change en vigueur aux dates d'origine, s'est élevée à \$21 535 000 mais si elle avait été convertie aux cours du change en vigueur à la date du bilan, elle aurait totalisé \$23 747 000.

Bénéfice par action ordinaire

Le bénéfice par action ordinaire a été calculé selon la moyenne mensuelle pondérée du nombre d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le bénéfice dilué par action ordinaire a été calculé comme si toutes les actions privilégiées et toutes les débentures subordonnées convertibles en circulation à la fin de l'exercice avaient été converties en actions ordinaires au début de l'exercice et que toutes les options d'actions ordinaires en circulation avaient été levées au début de l'exercice.

Stocks

Les stocks, autres que les contenants, sont évalués au moindre du coût, fixé selon la méthode de l'épuisement successif ou de la valeur nette de réalisation. Les contenants sont évalués au prix de rachat ou à la valeur estimative ne dépassant pas le coût de remplacement. Les stocks se détaillent comme suit :

	1978	1977
Produits finis et en cours	\$ 72 741 000	\$56 276 000
Matières premières et fournitures	31 787 000	23 445 000
Contenants	12 144 000	11 940 000
	\$116 672 000	\$91 661 000

Placements dans des entreprises en propriété partielle

Les entreprises en propriété partielle sont des compagnies et des sociétés en nom collectif pour lesquelles la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation est appropriée. Aux termes de cette méthode, la quote-part de la Compagnie dans le bénéfice des entreprises en propriété partielle, déduction faite des impôts sur le revenu applicables, est incluse dans le bénéfice net consolidé. Les placements sont comptabilisés au coût dans le bilan consolidé, plus la quote-part de la Compagnie dans les bénéfices non répartis réalisés depuis l'acquisition.

Placements dans d'autres compagnies

Les placements dans d'autres compagnies sont comptabilisés au coût et le bénéfice est comptabilisé au moment de la réception des dividendes. Ces placements comprennent les placements dans les entreprises en propriété partielle lorsqu'il y a incertitude à l'égard du versement des bénéfices.

Immobilisations

Les bâtiments, la machinerie et l'équipement sont d'abord comptabilisés au coût. Les frais habituels d'entretien et de réparations sont portés aux dépenses dès qu'ils sont engagés. Les gains ou pertes provenant de l'aliénation d'éléments d'actif particuliers sont comptabilisés dans le bénéfice au cours de l'exercice de l'aliénation.

Amortissement

L'amortissement est généralement calculé selon la méthode linéaire sur la durée utile estimative des éléments d'actif aux taux annuels de 2½% pour les bâtiments et de 10% pour l'équipement. Aux fins de l'impôt sur le revenu, la Compagnie se prévaut, le cas échéant, d'allocations du coût en capital maximales et une provision correspondante est calculée pour les impôts sur le revenu reportés.

Frais non amortis de financement de la dette

Les frais de financement de la dette sont amortis sur la durée de l'émission à laquelle ils se rapportent.

Achalandage, permis de magasins et marques de commerce

L'achalandage, les permis de magasins et les marques de commerce acquis avant le 1^{er} mai 1974 sont comptabilisés au coût, sans amortissement.

L'achalandage et les autres éléments d'actif incorporel acquis après le 30 avril 1974 sont amortis sur des périodes ne dépassant pas quarante ans, au moyen d'imputations sur le bénéfice (1978 – \$321 000; 1977 – \$296 000). L'excédent du prix d'achat sur la valeur comptable nette de l'actif acquis après le 30 avril 1974 est attribué en premier lieu aux terrains, aux bâtiments, à l'équipement et aux autres éléments d'actif net qui peuvent être identifiés, et tout solde, à l'achalandage. L'amortissement a été imputé sur les montants attribués aux éléments d'actif amortissables.

Le montant inscrit à l'achalandage, permis de magasins et marques de commerce (dont \$7 256 000 d'éléments acquis après le 30 avril 1974 sont amortissables) se compose de:

	1978	1977
Permis de magasins et marques de commerce	\$ 2 937 000	\$ 2 937 000
Achalandage acquis	8 248 000	8 049 000
Excédent du prix d'achat des actions de certaines filiales sur la valeur comptable nette de l'actif acquis	50 649 000	48 660 000
	61 834 000	59 646 000
Moins amortissement accumulé	857 000	536 000
	\$60 977 000	\$59 110 000

Impôts sur le revenu

Selon les principes comptables généralement reconnus, la Compagnie pourvoit aux impôts sur le revenu suivant la méthode du report d'impôt. Selon cette méthode, la provision pour impôts sur le revenu est déterminée suivant le bénéfice indiqué à l'état des bénéfices plutôt que suivant le revenu de la Compagnie aux fins d'impôts. Les impôts sur le revenu reportés indiqués au bilan résultent principalement de l'amortissement admissible aux fins d'impôts excédant celui compris dans les frais et dépenses. Dans les années à venir, lorsque les montants admissibles aux fins d'impôts seront moindres que ceux paraissant à l'état des bénéfices, les impôts sur le revenu appropriés seront payés et le solde des impôts sur le revenu reportés sera réduit en conséquence.

Selon cette méthode, une provision pour les recouvrements à venir d'impôts sur le revenu relatifs aux pertes est faite uniquement dans le cas où il y a quasi-certitude, au cours de l'année où la perte est survenue, que les bénéfices des prochaines années seront suffisants pour permettre de recouvrer ces impôts.

Le dégrèvement fiscal de 3% des stocks décrété par le gouvernement fédéral en décembre 1977 mais prenant effet le 1^{er} avril 1977, a entraîné une réduction des impôts sur le revenu exigibles au montant de \$1 200 000.

2. ENTREPRISES EN PROPRIÉTÉ PARTIELLE

Ces placements comprennent McGavin Foods Limited (auparavant McGavin ToastMaster Bakeries Limited), Canada Maltage Cie Limitée, Toronto Blue Jays Baseball Club, Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A, Brésil, Catelli-Primo Limited, Trinidad et Nana-Mannings, Etats-Unis.

	1978	1977
Placements au coût	\$23 705 000	\$18 680 000
Quote-part accumulée dans les bénéfices non répartis depuis l'acquisition	6 729 000	6 745 000
	\$30 434 000	\$25 425 000

Au cours de l'exercice, la Compagnie a vendu son placement dans H.E. Saunders and Sons Limited, a formé une société en nom collectif avec Nana Regional Corporation en Alaska et a augmenté son placement dans Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A.

3. DETTE À LONG TERME

Voici la liste détaillée des débetures à payer et des autres dettes à long terme :

	1978	1977
Débetures avec fonds d'amortissement		
6%, série B, échéant le 2 janvier 1979	\$ 186 000	\$ 445 000
6¼%, série C, échéant le 15 mai 1981	1 048 000	1 283 000
6¼%, série D, échéant le 15 juin 1987	4 071 000	4 253 000
6¼%, série E, échéant le 1 ^{er} octobre 1989	3 366 000	3 366 000
7½%, série F, échéant le 15 avril 1992	4 850 000	5 075 000
9¼%, série G, échéant le 1 ^{er} septembre 1990	26 875 000	27 825 000
8¼%, série H, échéant le 1 ^{er} mars 1993	29 325 000	30 000 000
9%, série I, échéant le 15 mars 1994	30 000 000	30 000 000
9½%, subordonnées convertibles, échéant le 1 ^{er} juin 1995	32 938 000	33 000 000
Emprunt bancaire à terme remboursable le 1 ^{er} mai, de 1978 à 1982	7 000 000	7 000 000
	139 659 000	142 247 000
Avances, hypothèques et autres dettes à long terme	5 321 000	4 898 000
	144 980 000	147 145 000
Moins partie échéant en deçà d'un an comprise dans le passif à court terme	2 834 000	1 160 000
	\$142 146 000	\$145 985 000

Les débetures subordonnées convertibles à 9½% sont convertibles en actions ordinaires de catégorie A de la Compagnie au prix de \$18.25 l'action, au gré du détenteur, jusqu'au 1^{er} juin 1985 inclusivement.

Les échéances et les exigences des fonds d'amortissement pour les exercices 1979 à 1983 sont respectivement de \$2 834 000, \$5 902 000, \$6 786 000, \$7 040 000 et \$6 158 000.

Au 30 avril 1978, la Compagnie avait satisfait à tous les engagements énoncés dans l'acte de fiducie relatif aux débetures.

4. CAPITAL-ACTIONS

La Compagnie a choisi de poursuivre son exploitation en vertu de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes. Par l'adoption d'un règlement, la Compagnie est une société par actions à participation restreinte en vertu duquel le nombre total d'actions en circulation donnant droit de vote devant être détenues par des non-résidents est restreint à 20% et le nombre de celles qui doivent être détenues par tout non-résident est restreint à 10%.

Actions ordinaires

En vertu des dispositions de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes ainsi que des règlements de la Compagnie, le capital-actions autorisé de la Compagnie est sans limite quant au nombre d'actions pouvant être émises.

Les deux catégories d'actions ordinaires sont interchangeables et sont assujetties aux mêmes droits et aux mêmes conditions, sauf à l'égard du droit aux dividendes. Les dividendes versés sur les actions de catégories A et B sont du même montant, mais le traitement fiscal de ces dividendes est différent lorsque les actionnaires les reçoivent. Après le 31 décembre 1978, les dividendes reçus par les actionnaires sur les actions de catégorie B ne donneront pas droit à ce traitement fiscal différent.

Actions privilégiées

Des 4 000 000 d'actions privilégiées autorisées, 605 080 actions sont en circulation comme actions privilégiées, série A. Le solde de 3 394 920 actions est disponible en vue d'émissions dont les conditions et privilèges seront déterminés par le Conseil d'administration. Les actions privilégiées, série A, ont une valeur nominale de \$18 chacune; elles sont rachetables à leur valeur nominale; elles ne donnent pas droit de vote (à moins d'arrérages de quatre dividendes trimestriels) et elles donnent droit à des dividendes cumulatifs annuels de \$1 par action.

Chaque action privilégiée, série A, est convertible en une action ordinaire de catégorie A de John Labatt à n'importe quel moment jusqu'à la fermeture des bureaux, le 15 février 1980, ou jusqu'à la fermeture des bureaux le jour précédant immédiatement la date fixée pour le rachat, selon la première de ces deux dates. Au 30 avril 1978, aucune de ces actions n'avait été rachetée. Des 3 063 590 actions privilégiées, série A, qui ont été émises à l'origine, 2 458 510 ont été converties en actions ordinaires.

Programmes d'achat et d'options d'actions

La Compagnie a constitué de temps à autre divers programmes d'achat et d'options d'actions. Le tableau suivant indique les montants à recevoir des fiduciaires et des employés aux termes de ces programmes.

	1978	1977
A recevoir des fiduciaires aux termes du programme d'options d'actions émises (1978, aucune action; 1977, 5 150 actions)		\$ 75 000
A recevoir des employés aux termes du programme d'achat d'actions (1978, 34 067 actions; 1977, 36 367 actions)		
Dirigeants	\$ 96 000	124 000
Autres employés	338 000	387 000
	\$434 000	\$586 000

Programme d'options d'actions émises

Au cours de 1967, la Compagnie a constitué un programme d'options d'actions émises. Les fiduciaires de ce programme ont acquis 33 500 actions ordinaires en vue de leur vente aux employés et ont accordé des options sur ces actions pouvant être levées à \$14.50 l'action jusqu'à septembre 1977. Des options à l'égard de 32 950 actions ont été levées, entièrement acquittées et les actions remises aux employés. Les fiduciaires ont vendu les actions émises se rapportant aux options non levées et retourné le produit à la Compagnie.

Programme d'achat d'actions

Au cours de certains exercices antérieurs, la Compagnie a établi divers programmes d'achat d'actions à l'intention des employés. Aux termes de ces programmes, les particuliers ont le droit d'acheter des actions et de les acquitter sur des périodes allant jusqu'à 15 ans.

Actions disponibles pour des programmes d'achat et d'options d'actions

Au cours de 1975, la Compagnie a adopté un règlement visant à rendre disponibles 750 000 actions ordinaires de catégorie A non émises en vue de leur attribution aux employés aux termes de programmes d'achat et d'options d'actions. Au 30 avril 1978, ces actions étaient attribuées comme suit :

Faisant l'objet d'options	207 850
Réservées au programme d'achat d'actions à l'intention des employés échéant en juin 1979	56 912
Émises	33 962
Disponibles en vue d'émission future ou d'option aux employés	451 276
Total	750 000

Selon les dispositions du règlement, le Conseil d'administration n'est soumis à aucune restriction relativement à l'attribution de ces actions.

Les actions faisant l'objet d'options offertes aux employés (dont 207 850 actions attribuées en vertu de ce règlement et 7 875 attribuées aux termes d'un règlement antérieur) au 30 avril 1978 sont comme suit :

Programme	Nombre d'actions	Prix par action	Date d'échéance
Option d'actions de 1974	7 875	\$12.85	décembre 1984
Options d'actions de 1975	80 350	19.00	décembre 1979
Options d'actions de 1975	29 750	19.00	juin 1981
Option d'actions de 1975	97 750	19.00	décembre 1983
	215 725		

Des 215 725 actions faisant l'objet d'options, 95 750 sont offertes aux dirigeants de la Compagnie.

Actions converties et émises au cours de l'exercice

Au cours de 1978, les modifications suivantes ont été apportées aux actions émises de la Compagnie :

	Actions privilégiées, série A	Actions ordinaires de catégories A et B
Emises et en circulation au 30 avril 1977	828 173	11 321 158
Conversions	(223 093)	223 093
Emises en vertu des programmes d'achat et d'options d'actions à l'intention des employés pour une contrepartie en espèces de \$594 000		34 962
Emises à la suite de conversions de débentures, 9½%, subordonnées convertibles à \$18.25 l'action		3 396
Emises et en circulation au 30 avril 1978	605 080	11 582 609

Actionnaire principal

A la connaissance des administrateurs et des dirigeants de la Compagnie, Brascan Limited est le seul actionnaire qui possède réellement, directement ou indirectement, et ce, par l'entremise d'une filiale en propriété exclusive, des actions comportant plus de 10% des votes se rapportant aux actions de la Compagnie. Brascan Limited possède réellement, contrôle ou dirige 2 960 100 actions de catégorie A de la Compagnie représentant environ 25,56% de l'ensemble des actions ordinaires en circulation.

5. BAUX, ENGAGEMENTS ET GARANTIES

Baux

La Compagnie a conclu ou garanti des baux à long terme qui seront presque tous réglés d'ici 16 ans. Les frais de location fixes pour 1978 se sont élevés à \$4 360 000. Les loyers annuels fixes approximatifs à venir sont comme suit :

1979	\$ 4 571 000
1980	4 174 000
1981	3 664 000
1982	3 102 000
1983	2 426 000
	\$17 937 000

Les loyers annuels fixes des années ultérieures ainsi que les garanties s'élèvent à \$16 716 000.

Certains baux de magasins exigent des loyers établis en fonction des ventes ou des imputations supplémentaires relatives à des frais accrus. Ces frais de location supplémentaires pour 1978, non compris dans le montant ci-dessus, ont été d'environ \$975 000.

En plus de ce qui précède aux termes des baux de matériel roulant, les loyers des trois prochains exercices s'élèveront à environ \$6 000 000 par année.

Engagements

La Compagnie projette pour 1979, des dépenses en immobilisations d'environ \$38 384 000 dont \$5 090 000 représentaient des engagements au 30 avril 1978.

Au cours de l'exercice, la Compagnie et Les Industries Redpath Limitée ont annoncé leur intention d'étudier la faisabilité économique de la construction d'une usine de \$60 millions dans le sud-ouest de l'Ontario afin de produire du sirop à haute teneur en fructose tiré du maïs pour l'industrie de l'alimentation du Canada. Ce projet est encore au stade de la recherche et n'a pas été inclus dans les dépenses en immobilisations prévues ci-dessus. Si les associés décident de mettre ce projet à exécution, la part des frais de construction de la Compagnie augmentera de \$30 000 000 au cours des deux prochains exercices.

La Compagnie a également entrepris une étude de faisabilité relative à la construction d'une installation d'amidon et de gluten de blé d'envergure mondiale dans le Aiken County, Caroline du Sud. Si ce projet est mis en œuvre, la Compagnie engagera \$23 000 000 de dépenses en immobilisations supplémentaires au cours des deux prochains exercices.

La Compagnie s'est engagée à assurer un financement, si nécessaire, au cours des exercices 1979 et 1980, afin de terminer l'achat de sa participation dans Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A pour des montants respectifs d'environ \$1 383 000 et \$1 356 000.

Garanties

La Compagnie s'est portée garante de divers emprunts et paiements s'élevant à environ \$4 700 000 au total.

6. RÉGIMES DE RETRAITE

Au cours de l'exercice, la Compagnie a modifié certains régimes de retraite afin d'assurer des avantages accrus. Par conséquent, selon les plus récentes expertises actuarielles, les obligations non capitalisées de la Compagnie se sont élevées à \$10 686 000 au 31 décembre 1977.

Les coûts pour services passés se rapportant aux prestations augmentées sont capitalisés et imputés sur l'exploitation au cours de périodes n'excédant pas 15 ans. Les coûts des services courants sont capitalisés et imputés sur l'exploitation comme ils s'accumulent.

7. LOI ANTI-INFLATION

Depuis le 1^{er} mai 1978, la Compagnie et ses filiales canadiennes ne sont plus assujetties à la Loi anti-inflation du gouvernement fédéral relative au contrôle des prix et des marges bénéficiaires. Toutefois, la Compagnie et ses filiales canadiennes continueront d'être assujetties aux restrictions sur les dividendes jusqu'au 13 octobre 1978 et à celles contrôlant les niveaux de la rémunération des employés à des dates diverses jusqu'au 31 décembre 1978.

8. ACQUISITIONS ET VENTES

Le 1^{er} septembre 1977, la Compagnie a acquis 100% des actions en circulation de Casabello Wines Ltd. Les éléments d'actif acquis et comptabilisés selon la méthode de l'achat pur et simple sont les suivants :

Eléments d'actif acquis à la valeur comptable	\$4 235 000
Moins les éléments de passif assumés	3 403 000
Eléments d'actif corporel net acquis	832 000
Attribué aux immobilisations	304 000
Attribué à l'achalandage (y compris une contrepartie éventuelle de \$317 000)	1 989 000
Prix d'achat	\$3 125 000

Aux termes de la convention d'option et de vote fiduciaire conclue entre la Compagnie et les actionnaires de Casabello en 1972, le prix d'achat des actions a été calculé annuellement par les vérificateurs de Casabello et envoyé par Casabello à ses actionnaires qui ont un droit annuel d'exiger que la Compagnie achète leurs actions au prix calculé. Au cours de 1977, un différend est survenu entre le représentant de la Compagnie et les actionnaires siégeant au Conseil de Casabello quant à la juste méthode de calcul du prix d'achat. Bien que ce différend n'ait pu être résolu, les parties ont convenu que si le prix d'achat était calculé en utilisant la même méthode qu'au cours de chacun des quatre exercices précédents, le prix d'achat serait de \$2 808 000 mais si une méthode différente était employée, comme l'ont soutenu les actionnaires de Casabello, le prix d'achat serait augmenté de \$317 000. Afin d'éviter un délai, la Compagnie a déposé ce montant additionnel auprès du dépositaire en vertu de la convention d'option et de vote fiduciaire et elle a pris livraison des actions. Le différend a été soumis à l'arbitrage; l'audition de l'arbitrage a eu lieu, et le jugement est attendu au cours de l'été. Si la Compagnie gagne sa cause, le montant additionnel de \$317 000 lui sera retourné.

Au cours de l'exercice, la Compagnie a vendu son exploitation de boissons gazeuses de Terre-Neuve et celle des moulées conventionnelles pour le bétail située au Québec pour une contrepartie totale équivalant approximativement à la valeur comptable nette des éléments d'actif vendus.

9. RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS ET DES DIRIGEANTS

Au cours de 1978, la rémunération globale payée à treize des dix-huit administrateurs de la Compagnie en leur qualité d'administrateurs s'est élevée à \$133 500 et à quatre de ces administrateurs, à titre d'administrateurs des filiales, à \$13 100.

Les vingt dirigeants de la Compagnie ont reçu une rémunération globale de \$1 630 000. Les cinq dirigeants qui ont également agi en qualité d'administrateurs n'ont reçu aucune rémunération supplémentaire pour leur fonction d'administrateurs.

10. SECTEURS D'ACTIVITÉ

Lors d'une réunion des administrateurs, ces derniers ont déterminé et inscrit dans le procès-verbal de cette réunion les secteurs d'activité conformément à l'article 47 des Règlements de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes, se fondant sur l'organisation des fonctions et de la gestion de la Compagnie. Suit un sommaire des ventes brutes, de la contribution des secteurs et des éléments d'actif utilisés par les secteurs d'activité :

	1978		1977	
<i>en milliers de dollars</i>	Ventes brutes	Pourcentage	Ventes brutes	Pourcentage
Brassage	\$512 351	51,4%	\$479 367	52,0%
Produits de consommation	256 739	25,7	213 077	23,1
Produits Agro	228 173	22,9	229 750	24,9
	\$997 263	100,0%	\$922 194	100,0%
	Contribution	Eléments d'actif utilisés	Contribution	Eléments d'actif utilisés
Brassage	\$46 946	\$189 092	\$44 028	\$170 394
Produits de consommation	7 749	136 423	5 146	112 425
Produits Agro	11 984	78 266	11 019	78 943
	66 679	\$403 781	60 193	\$361 762
Intérêt	14 499		13 376	
Revenu avant impôts sur le revenu	\$52 180		\$46 817	

11. LOI INTITULÉE THE COMPANIES ACT (COLOMBIE-BRITANNIQUE)

Cette loi exige que les états financiers consolidés comprennent le nom de chacune des filiales, mais elle permet la circulation, à l'intérieur de la province, d'états qui ne se conforment pas à cette exigence.

Ces états financiers consolidés comprennent les comptes de toutes les filiales. Une liste de toutes les filiales de la Compagnie peut être examinée au bureau d'affaires de la Compagnie en Colombie-Britannique.

12. ÉVÉNEMENTS ULTÉRIEURS

La Compagnie a consenti en principe à acquérir tous les éléments d'actif d'exploitation de Bear Mountain Winery de Bakersfield, Californie. La contrepartie des éléments d'actif de l'entreprise vinicole sera la prise en charge de presque tous ses éléments de passif. Bear Mountain Winery est une coopérative de vignerons et la transaction est assujettie à l'approbation de ceux-ci ainsi que des organismes de réglementation autorisés.

La Compagnie a également consenti en principe à acquérir pour une contrepartie en espèces toutes les actions en circulation de Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, laiterie et entreprise de traitement de lait industriel dans le nord-ouest du Québec à effet du 31 mai 1978.

Rétrospective des huit dernières années

	1978	1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971
Exploitation (milliers de dollars)								
Ventes brutes	\$997 263	\$922 194	\$837 218	\$727 457	\$603 014	\$517 685	\$466 973	\$426 757
Revenu avant impôts	52 180	46 817	39 376	36 462	39 840	36 854	33 637	33 153
Impôts sur le revenu	19 729	20 500	16 741	15 122	18 801	16 750	15 996	16 753
Bénéfice avant postes extraordinaires	33 895	28 065	24 327	22 176	22 564	20 435	16 991	15 997
Bénéfice net	33 895	28 065	26 873	22 176	22 564	17 836	13 676	15 997
Revenu en espèces	56 513	50 860	45 639	38 121	39 609	32 447	27 809	24 402
Dividendes versés – actions								
– privilégiées	695	1 147	2 264	2 802	2 916	2 991	3 026	3 027
– actions ordinaires	13 094	12 237	10 079	9 219	8 153	7 783	6 482	6 452
Dépenses en immobilisations	36 506	22 926	25 956	28 328	27 415	23 086	27 456	22 760
Finances (milliers de dollars)								
Fonds de roulement	99 052	98 984	90 992	54 050	67 062	43 470	39 946	38 697
Terrains, bâtiments et équipement-net	201 334	183 314	177 647	169 211	150 723	135 740	121 945	97 913
Dette à long terme	142 146	145 985	146 950	116 185	118 632	91 093	61 878	57 579
Avoir des actionnaires	\$215 571	\$194 809	\$179 437	\$164 904	\$154 170	\$142 671	\$134 732	\$130 164
Coefficient et pourcentages								
Bénéfice avant postes extraordinaires, en pourcentage des ventes brutes	3,40%	3,04%	2,91%	3,05%	3,74%	3,95%	3,64%	3,75%
Coefficient de l'actif à court terme sur le passif à court terme	1,84	2,16	2,13	1,45	1,82	1,65	1,56	1,69
Dette à long terme, en pourcentage du capital utilisé	35,43%	38,66%	41,23%	37,86%	40,27%	36,61%	29,11%	27,92%
Par action ordinaire								
Bénéfice avant postes extraordinaires	\$ 2.89	\$ 2.45	\$ 2.24	\$ 2.09	\$ 2.15	\$ 1.93	\$ 1.55	\$ 1.45
Bénéfice dilué avant postes extraordinaires	2.53	2.12	1.89	1.84	1.87	1.70	1.41	1.34
Dividendes versés	1.14	1.09	1.03	.98	.89	.86	.72	.72
Revenu en espèces	4.86	4.52	4.41	3.81	4.01	3.26	2.75	2.39
Avoir des actionnaires	17.67	15.89	14.25	12.33	11.14	9.79	8.91	8.42
Marge des cours – le plus haut	22 ¹ / ₈	18 ³ / ₈	21	25 ⁷ / ₈	27 ⁷ / ₈	31 ³ / ₄	25 ¹ / ₂	25 ³ / ₄
– le plus bas	\$16 ⁷ / ₈	\$14 ³ / ₄	\$16 ¹ / ₄	\$12 ⁵ / ₈	\$20 ¹ / ₄	\$23 ⁷ / ₈	\$20 ³ / ₈	\$18 ³ / ₄
Statistiques en fin d'exercice								
Nombre d'actions en circulation								
–privilégiées	605 080	828 173	1 856 987	2 762 918	2 869 209	2 975 564	3 026 026	3 026 581
–ordinaires, catégorie A	11 111 354	10 821 717	9 857 004	9 092 440	8 964 933	9 098 325	9 006 528	8 988 938
–ordinaires, catégorie B	471 255	499 441	392 908	251 391	239 933			
Nombre d'actionnaires								
–privilégiés	2 935	3 573	4 735	5 293	5 540	5 970	6 150	6 710
–ordinaires	12 238	10 717	9 385	9 205	9 110	9 300	9 250	9 805
Nombre d'employés	12 350	12 100	12 150	11 600	11 500	10 100	10 000	10 500

Renseignements sur la Compagnie

ADMINISTRATEURS

M. Bélanger, Québec (Québec)
Associé, Bélanger, Dallaire,
Gagnon & Associés
Elu en 1972

J. B. Cronyn, London (Ontario)
Administrateur de compagnies
Elu en 1959

E. C. Freeman-Attwood,
Toronto (Ontario)
Président
Brscan Limited
Elu en 1977

E. A. Goodman, Toronto (Ontario)
Associé, Goodman & Goodman
Elu en 1966

A. S. Graydon, Meaford (Ontario)
Président, Parham Investments Limited
Elu, 1952-1954 et 1955

N. E. Hardy, London (Ontario)
Vice-président du Conseil
John Labatt Limitée
Elu en 1966

J. D. Harrison, London (Ontario)
Associé, Harrison, Elwood
Elu en 1967

G. F. Hughes, Windsor
(Nouvelle-Ecosse)
Président, Ocean Company Limited
Elu en 1973

R. Lavoie, Montréal (Québec)
Président-directeur général,
Vice-président du Conseil
Crédit Foncier Franco-Canadien
Elu en 1972

A. J. MacIntosh, Toronto (Ontario)
Associé, Blake, Cassels & Graydon
Elu en 1967

A. M. McGavin, Vancouver
(Colombie-Britannique)
Président du Conseil
McGavin Foods Limited
Elu en 1969

J. H. Moore, London (Ontario)
Président du Conseil
John Labatt Limitée
Président du Conseil
Brscan Limited
Elu en 1957

H. C. Pinder, Saskatoon (Saskatchewan)
Président
Saskatoon Trading Company Limited
Elu en 1977

W. F. Read, London (Ontario)
Vice-président principal
John Labatt Limitée
Elu en 1970

J. W. Tait, Montréal (Québec)
Vice-président principal
John Labatt Limitée
Président du Conseil
et chef de la direction
Les Minoteries Ogilvie Ltée
Elu en 1969

J. A. Taylor, London (Ontario)
Président du Conseil honoraire
La Société Canada Trust
Elu en 1963

P. N. T. Widdrington, London (Ontario)
Président-directeur général
John Labatt Limitée
Elu en 1973

W. P. Wilder, Toronto (Ontario)
Vice-président
Gulf Canada Limitée
Elu en 1970

MEMBRES DE LA DIRECTION

J. H. Moore, Président du Conseil
N. E. Hardy, Vice-président du Conseil

P. N. T. Widdrington,
Président-directeur général

B. G. Brighton, Vice-président
principal

M. J. Legault, Vice-président principal

R. W. Luba, Vice-président principal

D. J. McDougall, Vice-président
principal

W. F. Read, Vice-président principal

J. W. Tait, Vice-président principal

W. A. Mann, Président,
Alimentation-USA

C. F. Brown, Vice-président

R. L. Hooey, Vice-président,
Ressources en personnel

D. C. Kitts, Vice-président,
Secrétaire et conseiller juridique

J. A. Mennie, Vice-président,
Expansion générale

G. Saint-Pierre, Vice-président

G. S. Taylor, Vice-président,
Finances, et trésorier

G. E. Wilson, Vice-président,
Services d'ingénierie

M. J. Anderson, Secrétaire adjoint

P. J. Jenkinson, Trésorier adjoint

COMITÉS RELEVANT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

COMITÉ DE DIRECTION

Président : J. H. Moore

E. A. Goodman, A. S. Graydon,
N. E. Hardy, J. D. Harrison,
A. J. MacIntosh, J. A. Taylor,
P. N. T. Widdrington

Rôle : Entre les assemblées du Conseil d'administration, le Comité de direction exerce tous les pouvoirs délégués par le Conseil, sauf les pouvoirs qui doivent être exercés par le Conseil même tel que l'exigent la loi ou les règlements de la Compagnie.

COMITÉ DE VÉRIFICATION

Président : J. A. Taylor

M. Bélanger, J. D. Harrison,
J. H. Moore, W. P. Wilder

Rôle : Le Comité de vérification examine l'information financière destinée à la publication et en assure l'exactitude avant de la soumettre au Conseil d'administration. Il examine également, de façon constante, les méthodes de contrôle en vigueur dans la Compagnie.

COMITÉ CONSULTATIF DES PLACEMENTS DANS LES RÉGIMES DE RETRAITE

Président : J. W. Tait

E. C. Freeman-Attwood, R. Lavoie,
A. J. MacIntosh, H. C. Pinder

Rôle : Le Comité consultatif des placements dans les régimes de retraite fait des études et des recommandations relativement au financement des prestations de retraite pour les employés, au choix des administrateurs des placements et des modes de financement, au revenu de placement prévu et au mode de placements et leur rendement pour chaque régime de retraite en vigueur dans l'entreprise Labatt.

COMITÉ DE LA RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DU PUBLIC

Président : J. B. Cronyn

E. A. Goodman, A. S. Graydon,
N. E. Hardy, G. F. Hughes,
R. Lavoie, W. F. Read

Rôle : Le Comité de la responsabilité à l'égard du public étudie la politique et les directives de la Compagnie ayant trait au milieu naturel, social et politique; tout ce qui concerne notamment la main-d'œuvre, les chances égales d'emploi, la protection du consommateur, les relations publiques, les dons ainsi que les relations avec les gouvernements. Il étudie également les répercussions des lois proposées pouvant avoir une implication sociale pour la Compagnie.

COMITÉ DES RESSOURCES EN CADRES SUPÉRIEURS ET DE LEUR RÉMUNÉRATION

Président : J. H. Moore

E. A. Goodman, N. E. Hardy,
A. J. MacIntosh

Rôle : Ce Comité étudie la planification et le rendement des cadres supérieurs. Il fait des recommandations auprès du Conseil à l'égard de la rémunération de ces cadres en général et pour chaque cas particulier.

BOURSES

Montréal, Toronto, Winnipeg, Alberta,
Vancouver

AGENTS DE TRANSFERT

La Société Canada Trust, Halifax,
Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina,
Calgary et Vancouver

The Canadian Bank of Commerce Trust
Company, New York, USA

PRÉPOSÉS AUX REGISTRES

Trust Royal, Halifax, Montréal,
Toronto, Winnipeg, Regina,
Calgary et Vancouver

Bank of Montreal Trust Company
New York, USA

BANQUES PRINCIPALES

Banque Canadienne Impériale
de Commerce

Citibank, N.A.
New York, USA

CONSEILLERS JURIDIQUES

Harrison, Elwood, London (Ontario)

VÉRIFICATEURS

Clarkson, Gordon & Cie
Comptables agréés, London (Ontario)

Pour de plus amples renseignements
sur les résultats de votre Compagnie,
veuillez vous adresser à :

**Service des relations
avec les investisseurs**

John Labatt

C.P. 5050

London, Ontario N6A 4M3



Afin de se conformer à la Charte de la langue française du Québec, la Compagnie publie le présent rapport bilingue à l'intention des actionnaires qui résident au Québec. Dans ce présent rapport, les raisons sociales des firmes qui ont à la fois une dénomination française et anglaise sont en français.

Conception graphique : Davis Potter Ltd.
Impression : Rolph Clark Stone Limitée